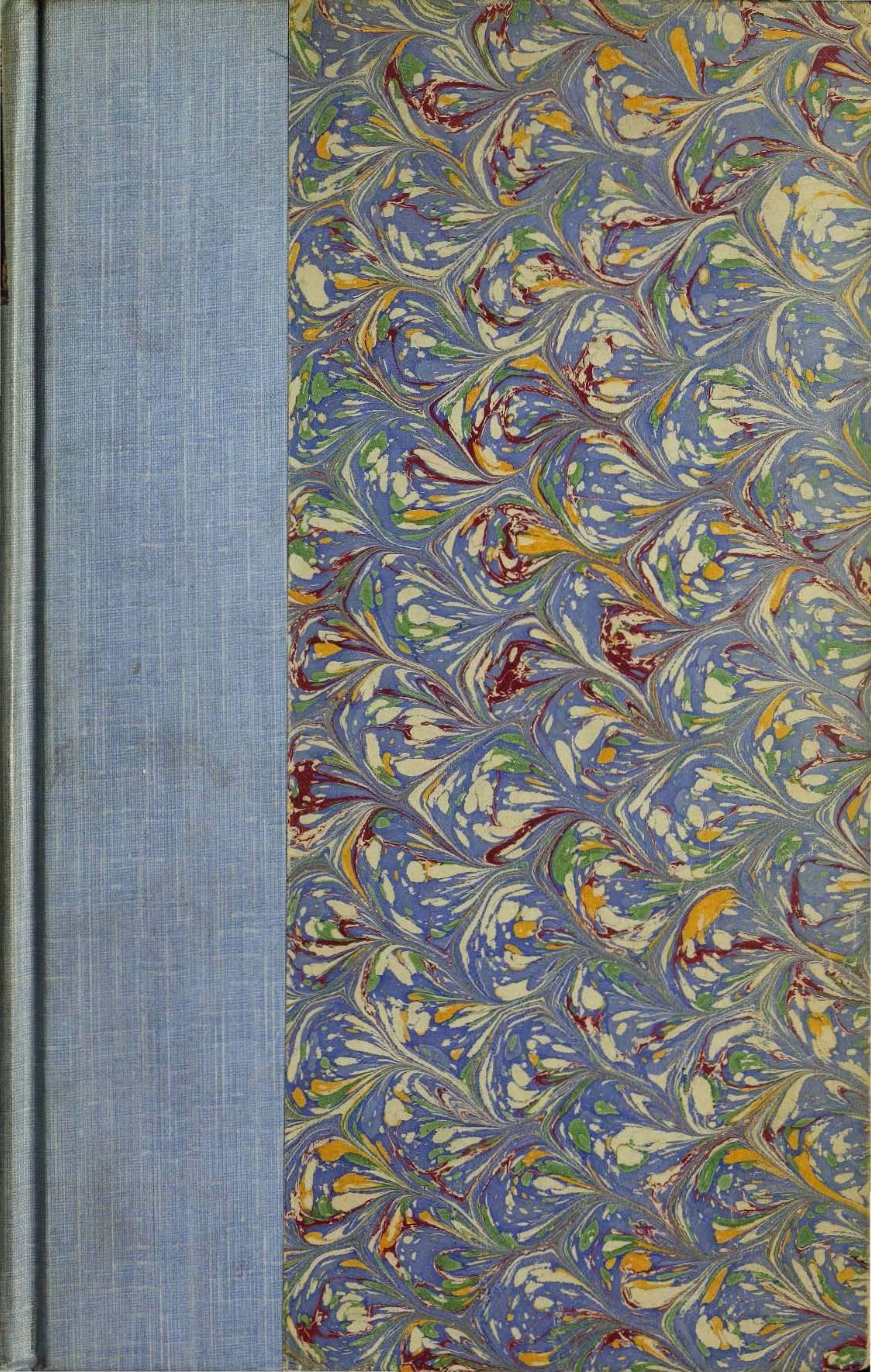
Effertz, Otto (1856-1921)

Les antagonismes économiques : intrigue, catastrophe et dénouement du drame social / par Otto Effertz ; avec une introduction par Charles Andler. - Paris : Giard & Brière, 1906. - XXVII, 566 p. ; 23 cm. - (Bibliothèque internationale d'économie politique)

(IT-MiFBE)1129



40Б

60-

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE
publiée sous la direction de Alfred Bonnet

LES ANTAGONISMES ÉCONOMIQUES

Intrigue, Catastrophe et Dénouement du Drame social

PAR

Otto EFFERTZ

Avec une introduction par

Charles ANDLER
MAITRE DE CONFÉRENCES A LA FACULTÉ DES LETTRES DE PARIS

PARIS, (5e)
V. GIARD & E. BRIÈRE
Libraires-Éditeurs
16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1906

LES ANTAGONISMES ÉCONOMIQUES

Le présent ouvrage est un fragment détaché d'une *Encyclopédie des Sciences*, à paraître, dont voici le plan :

1° Extrait de cette Encyclopédie.
2° Logique.
3° Mathématique de l'infini et de l'imaginaire.
4° Biologie générale.
5° Métabiologie ou ontologie.
6° Métaontologie ou théologie.
7° Physiologie et pathologie générales.
8° Économique. *(Les antagonismes économiques).*
9° Gamique.
10° Observations et expérimentations sociologiques.

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE
publiée sous la direction de Alfred Bonnet

LES
ANTAGONISMES ÉCONOMIQUES

Intrigue, Catastrophe et Dénouement du Drame social

PAR

Otto EFFERTZ

Avec une introduction par

Charles ANDLER

MAITRE DE CONFÉRENCES A LA FACULTÉ DES LETTRES DE PARIS

PARIS, (5e)
V. GIARD & E BRIÈRE
Libraires-Éditeurs
16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1906

Je dédie ce livre à M. ADOLPHE LANDRY. *Tous ceux qui, ayant pris la peine de comparer cette nouvelle rédaction de ma doctrine avec la rédaction antérieure, se reporteront au livre de M. Landry sur l'*Utilité sociale de la propriété individuelle, *comprendront la raison de cet hommage. Les théories ne se perfectionnent ni par les condamnations haineuses, ni par les éloges, mais seulement par les critiques sérieuses.*

OTTO EFFERTZ

PRÉFACE

Il s'en faut que M. Otto Effertz soit un inconnu dans la science économique. Dès 1888, il publiait la première édition de son livre *Travail et Terre* (Arbeit und Boden), réédité en 1890 ; et immédiatement M. Georges Adler, dans le grand *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, de Conrad, classait ce livre parmi les systèmes de socialisme scientifique qui garderont un renom durable. M. Effertz a essayé de vulgariser sa doctrine par un manuel réduit, publié en français chez Marchal, à Paris, en 1892. Il ne semble pas que ce manuel ait été suffisamment remarqué. J'ai tâché, dans des leçons que j'ai professées au *Collège libre des Sciences sociales,* durant l'année 1896-97, sur la *Décomposition du marxisme*, de marquer la place que gardera M. Otto Effertz dans l'histoire des doctrines économiques. Je n'ai pas à m'exprimer sur les circonstances qui ont empêché la publication de ces leçons. Elles n'auront pas été stériles, s'il est vrai qu'elles aient valu à M. Effertz un disciple français original, M. Adolphe Landry, qui, dans son livre sur l'*Utilité sociale de la propriété individuelle* (1901), a montré sur un point particulier combien la doctrine d'Otto Effertz peut recevoir d'applications nouvelles. D'autres que nous, sans doute, se convaincront de cette fécondité de la doctrine, quand ils auront pris connaissance de cette nouvelle forme française que l'auteur, aidé de M. Landry, s'est décidé à donner à son système. Je voudrais préciser, très brièvement, l'originalité de Otto Effertz en matière économique et sociale.

I

Le système d'Effertz est d'abord l'effort le plus vigoureux qui ait été tenté pour constituer une *économie politique pure*. Il faut entendre par là la science des conditions économiques qui subsistent indépendamment des variations de l'état social. Ç'a été, comme on sait, la préoccupation de Rodbertus ; et ç'a été, sur un autre domaine, la préoccupation de l'école psychologique d'économie politique. Otto Effertz concilie la préoccupation rodbertienne et celle des économistes psychologues. Il se demande, comme Rodbertus, ce que sont les faits économiques primitifs, indépendamment de tout régime d'échange, de tout régime de propriété et de répartition. Car un certain nombre de faits et de relations entre les faits sont vrais dès qu'il y a des hommes qui essaient de suffire à leurs besoins économiques. Mais ces besoins à leur tour, en dépit de leur variété, peuvent se ramener à des besoins simples : et l'on peut reprocher aux psychologues de n'avoir pas déterminé avec assez de précision la *loi de variation* du besoin (car il n'est pas le même selon le degré de satisfaction qu'il reçoit), et de n'avoir pas analysé suffisamment les éléments simples qui entrent dans toute satisfaction économique.

Il faut faire d'abord ce travail d'abstraction, puis rétablir successivement les conditions adventices qui constituent un certain milieu historique d'échange et un certain régime juridique. Alors seulement on sera en état de se faire une conviction sociale et de décider si l'on préfère l'état de choses historiquement donné ou s'il faut le modifier.

Otto Effertz est aujourd'hui socialiste. Mais il ne l'a pas toujours été. Il pourrait ne pas l'être. Sa théorie reste vraie, en dehors de toute profession de foi sociale. Elle démontre par quelles additions une économie bourgeoise

ou socialiste diffère de l'économie pure. Mais, abstraitement, on a le choix de l'économie bourgeoise et de l'économie socialiste, et les raisons qui nous poussent à faire ce choix ne sauraient être empruntées à l'économie. Elles sont de sentiment, ou encore elles tiennent à la marche de l'histoire. Effertz nous a donné pour la première fois, dans le présent livre, les linéaments d'une morale sociale qui pourrait servir à motiver un choix. Mais sa théorie subsiste tout entière même sans cette morale. Il ne s'est pas cru non plus tenu de se prononcer sur les raisons historiques qui ont amené le régime juridique et d'échange qui s'appelle le *régime bourgeois*. L'avènement de ce régime a tenu à des causes qui n'ont probablement rien eu de fatal. Mais il s'agit de le transformer, non pas de le juger. S'il se tranforme en un *régime socialiste*, quelles que soient les causes historiques qui doivent peut-être amener cette transformation, Effertz croit pouvoir nous dire les conditions générales auxquelles le nouveau régime devra satisfaire.

Effertz a fait en *économie politique pure* une trouvaille de simple bon sens, mais qui suffit à modifier profondément les principes de toute la science économique, comme elle nous oblige aussi à interpréter autrement l'ensemble des faits. Il a observé que toute économie met en présence l'homme et la nature, c'est-à-dire le *travail* et le *sol*. Si élémentaire que soit cette découverte, Effertz seul a su et osé en tirer toutes les conséquences ; et tous les systèmes économiques fondés sur une définition qui posait la richesse et la valeur comme issues du seul travail sont ruinés par cette modification très simple des principes, imposée du reste par l'observation des faits. La richesse ne naît pas seulement du travail. Elle naît de la collaboration du *travail* et de la *terre*. Tout objet utile a coûté du *travail* et de la *terre*, mais il n'a coûté que cela. Inversement le travail ne tire du sol des parcelles minérales ou des produits organiques où il s'incorpore, qu'à seule fin de créer une *utilité*, c'est-à-dire de satisfaire un besoin de l'homme. Il y a *productivité* quand il y a ainsi dépense utile de labeur et de sol. Un objet utile qui

enferme une quantité assignable de travail et de terre, voilà ce qui, logiquement, devrait s'appeler une *valeur*. En appelant w l'utilité, a la quantité de travail, b la quantité de sol dépensée, on dirait donc que la *valeur* de l'objet est de $\frac{w}{a+b}$. C'est là une valeur absolue, et non pas une valeur d'échange. La valeur d'échange est en effet une valeur que les objets prennent dans une société constituée d'une certaine façon au point de vue du droit de propriété et de la circulation des marchandises. Notre société bourgeoise est une société où les denrées ont une valeur d'échange. Mais toutes les sociétés ne sont pas bourgeoises; et dans la société bourgeoise il y a des choses qui, sans être marchandises, valent pourtant. Cette propriété de la terre et du travail qui consiste à produire des valeurs est la productivité de la terre et du travail. Elle se mesure à la valeur produite, c'est-à-dire que, désignant la productivité technique par p, on peut poser $p = \frac{w}{a+b}$. L'importance de cette formule est très grande, car l'intérêt économique de la société est évidemment d'assurer au plus grand nombre de consommateurs le maximum de biens consommables avec le maximum de loisirs, c'est-à-dire d'assurer la productivité maxima. C'est de cette discussion, inconnue dans les Parlements d'à présent, que seront remplies, dit Effertz, les séances des Parlements à venir.

Cette formule de la productivité est, du reste, loin d'être simple. Elle se compliquera dès qu'on essaiera de saisir une réalité. L'économie pure n'a pas à opérer sur des données numériques, que l'expérience permettra seule d'introduire, mais elle doit construire, à l'aide du calcul des fonctions, les courbes différentes qui résulteront, pour la productivité, de l'introduction de différentes variables. On verra de quelle méthode ingénieuse dispose Effertz pour apprécier la qualité et la quantité variable de la valeur d'usage, de la terre et du travail.

La notion capitale de sa théorie est, toutefois, celle du *rapport de la terre et du travail* dépensés dans la production d'un bien, ce qu'il appelle le *quotient travail-terre*. Rien de plus neuf, rien de plus important pour la théorie de la valeur d'échange. Il est extraordinaire que, durant un siècle, toute une importante école de théoriciens, dont fait encore partie Karl Marx, ait pu dire que « si l'on fait abstraction de la valeur d'usage des biens, il ne leur reste qu'une qualité, celle d'être des produits du travail (1). » Comme si le travail créait quelque chose de rien, ou comme si notre planète était infinie, et infiniment riche de toutes sortes de ressources, au point qu'il n'y eût pas à compter avec la dépense qui en est faite. Mais la terre est petite, et ni sa richesse minérale, ni sa fertilité ne sont également réparties entre toutes les régions. Des biens dont l'utilité serait, par convention, supposée égale, et qui contiendraient une égale somme de travail, ne sont pas encore comparables, tant qu'ils contiennent de la terre en quantité inégale. Il faut distinguer les produits qui coûtent beaucoup de terre et peu de travail de ceux qui coûtent beaucoup de travail et peu de terre. En faisant un classement sommaire, on peut dire que les premiers sont les *denrées alimentaires*, les produits agricoles, les animaux domestiques ; et que les seconds sont les produits qui servent à augmenter *le confortable et la civilisation*, les maisons, les vêtements, les produits de luxe, les livres, les services libéraux. La théorie marxiste échangerait un bon livre contre plusieurs chevaux, puisque ces produits différents ont peut-être coûté les mêmes sommes de travail, surtout en tenant compte de ce que la production d'un livre est du travail qualifié. Mais l'invraisemblance éclate. C'est que Marx n'a pas considéré dans la quantité de terre incorporée dans la valeur. Il n'a pas la notion du rapport *travail-terre* $\left(\frac{a}{b}\right)$. C'est ce rapport seul qui rend les objets comparables entre eux. Ils ne

(1) Karl Marx. *Das Kapital*, 4e éd. I, 12.

le seraient pas sans cela, même à utilité égale, c'est-à-dire s'ils sont également demandés. On n'est pas sûr, quand on dispose d'une quantité donnée de travail convertible, soit en *moyens d'alimentation*, soit en *moyens de civilisation*, de pouvoir le faire indifféremment. Car la quantité de terre est limitée. Il en coûte beaucoup de terre pour produire du blé et de la viande ; il n'en coûte que peu pour des objets de luxe ou des livres.

On voit à présent le rôle capital que doit jouer dans l'histoire économique et dans l'histoire de la civilisation ce rapport qui existe entre la terre et le travail dépensés par une société pour se nourrir et se cultiver. Les objets de consommation, pour lesquels le quotient *terre-travail* est le même, ont une qualité commune, dont ne se doutaient pas les économistes d'autrefois. Ces objets sont convertibles l'un dans l'autre ; c'est-à-dire qu'on est libre, quand on dispose d'une somme donnée de travail et d'une étendue donnée de terre, d'en tirer, selon le besoin qu'on en a, tous les objets dont le coût en travail et en terre forme un total équivalent exactement à la quantité donnée à la fois de sol et de main-d'œuvre. On ne pourra fabriquer beaucoup de *produits de luxe*, si l'on ne dispose que d'une grande étendue de sol, mais d'une main-d'œuvre médiocre comme nombre, comme outillage et comme expérience. On ne peut produire beaucoup d'objets d'alimentation, si l'on ne dispose que d'une main-d'œuvre nombreuse et exercée, mais d'une insuffisante superficie de terre.

Une société qui a réussi à rendre le travail plus productif, peut diminuer son travail et se créer le loisir nécessaire à augmenter la culture générale. Mais si elle préfère employer productivement ce loisir et ce travail devenu disponible, elle peut en effet créer des produits nouveaux, mais non pas d'une sorte quelconque. Car on n'a pas supposé que la quantité de sol disponible ait changé, et il se peut que le sol disponible soit déjà exploité très intensivement par la quantité de travail anciennement dépensée. Les hommes ne peuvent donc créer désormais que des biens qui contiennent peu

de terre pour beaucoup de travail, c'est-à-dire des moyens de civilisation. Une société au contraire qui a réussi à rendre la terre plus productive, peut diminuer la superficie de terre nécessaire jusqu'alors à couvrir ses besoins. Cette terre qui lui reste en trop, elle peut, ou bien la laisser en friche, et se reposer ; mais ce serait là une mauvaise gestion. Car ce loisir ne lui procurerait pas de moyens de civilisation ; et cette société ne serait donc pas en progrès. Ou bien elle pourrait employer cette terre en excédent à de nouvelles exploitations. Elle peut produire des richesses nouvelles, mais non pas d'une sorte quelconque. Car la somme disponible de travail n'a pas été supposée différente de ce qu'elle était par le passé. On peut, dans ces conditions, créer surtout des richesses où entre beaucoup de terre et peu de main-d'œuvre ; et ces richesses, ce sont, avant tout, les denrées alimentaires. Mais la latitude d'augmenter la quantité de victuailles signifie qu'on peut accroître la population. Les méthodes de production qui économisent le sol sont donc celles qui augmentent le nombre des habitants ; et une main-d'œuvre nouvelle venant s'ajouter ainsi, une nouvelle augmentation des moyens de civilisation sera devenue possible.

Cette analyse donne un nouveau fondement au matérialisme historique. Mais elle précise aussi les limites de cette explication des civilisations par leur *infra-structure* économique. Il est exact, comme l'avaient montré List, Thünen, et, après eux, Karl Marx, que le degré de civilisation des peuples dépend des conditions de leur production économique (1). Au plus bas degré, les peuples chasseurs, clairsemés, mènent sur des espaces immenses une vie qui ne tolère pas de répit. Ils gaspillent à la fois la terre et le travail (2). Mais déjà les peuples pasteurs ont besoin d'une superficie de sol moindre ; et, très pourvus de loisir, ils pourront avoir des soucis immatériels. Ils pourront avoir

(1) V. *infra*, p. 436.
(2) V. *infra*, p. 446, sq.

une littérature. Les peuples pasteurs sont fréquemment des peuples poètes (1). Les peuples agriculteurs seront plus parcimonieux encore de sol ; car ils vivent de blé. Ils peuvent ainsi fonder des agglomérations populeuses. Mais la culture du blé exige un dur labeur. Ces peuples ne seront donc pas très artistes ni très penseurs. Un stimulant leur viendra seulement de la possibilité d'un commerce plus fréquent. Mais cette possibilité peut ne pas se réaliser. On voit ainsi que les manières de produire déterminent les conditions sans lesquelles la civilisation ne peut pas naître. Elles n'engendrent pas la civilisation elle-même. La poésie ne peut naître que dans une société qui a du loisir. Mais toutes les sociétés oisives ne sont pas poétiques ; et des tribus nombreuses de Peaux-Rouges ont gardé leurs troupeaux dans les pampas durant des siècles sans produire aucune littérature. Voilà où les disciples de Marx ont été souvent affirmatifs sans preuves, et où Effertz semble avoir gardé une réserve plus scientifique.

Quelle que soit la civilisation, la *valeur absolue* des richesses y est déterminée par l'équation $V = \frac{w}{a+b}$. Cette relation varie avec la nature et la valeur numérique de ses termes ; mais l'espèce et le nombre de ces termes ne varient pas. Les civilisations se différencient donc, pour une part, par la manière dont les choses y sont *évaluées*, et rien ne nous dit que la variation de la *valeur d'usage* tienne à des considérations de pure économie. Le *besoin* est un des ressorts de la vie intérieure, et la psychologie n'est pas assez avancée pour dire ce qui fait jouer ces ressorts. Des mobiles peut-être de physiologie, d'art ou de superstition y inter-

(1) Effertz oublie ici les peuples guerriers et les peuples pirates. Les uns et les autres vivent du travail d'autrui et pillent le sol d'autrui. Dans l'intervalle de leurs expéditions, ils ont beaucoup de loisirs. Il se trouve des aides salariés pour chanter la gloire des chefs. C'est l'origine des épopées grecques, germaniques, françaises, irlandaises, scandinaves, etc.

viennent. L'ensemble de ce fonctionnement psychologique est présentement imprévisible. Le matérialisme historique a raison touchant les conditions négatives qui président à la croissance des civilisations, c'est-à-dire aux conditions sans lesquelles une civilisation ne naîtrait pas. Il est impuissant à déterminer ce qui advient, une fois que ces conditions-limites sont réalisées.

II

Un deuxième point essentiel du système d'Otto Effertz est sa théorie des antagonismes sociaux. Il a appliqué pour la première fois les méthodes de l'économie pure à la classification et à l'explication des luttes de classe. Son explication englobe et absorbe celles de Rodbertus et de Marx, mais elle les dépasse. Elle fait apparaître la lutte du prolétariat ouvrier contre le patronat industriel comme un conflit très important, très aigu, mais non pas unique, dans notre société bourgeoise qui en offre environ quatre mille autres nécessairement. Il n'y a d'ailleurs aucun moyen d'éliminer toutes les causes d'antagonisme. Mais il faut choisir la société qui en offrira le plus petit nombre et les moins violents.

Pour cela, il faut tout d'abord définir l'antagonisme social. Effertz y arrive en partant de la différence établie par Rodbertus entre la *productivité* et la *rentabilité*. La productivité dépend de la technique adoptée dans le fonctionnement économique. La rentabilité dépend du régime social de répartition. Il y a des travaux qui sont très productifs, mais qui ne sont nullement rentables pour celui qui les accomplit. Il y a des terres très fertiles, mais dont la rentabilité est nulle pour celui qui est obligé d'en céder le produit à un prix non rémunérateur. Les antagonismes sociaux entre les individus ou les classes sociales ou entre les individus et la société concernent la part que les individus ou les classes essaient

de tailler dans le revenu social. Ils ont trait à la *rentabilité* qui vient, pour les individus ou les classes, des richesses produites dans un certain régime de répartition.

Mais encore faut-il préciser la nature de ces antagonismes, que le mot de *lutte de classes* usité dans la terminologie marxiste a laissée dans le vague, tandis que les économistes bourgeois, préoccupés de nier la *lutte de classes* entre les capitalistes et les ouvriers, ne connaissent que la notion de *concurrence* entre les ouvriers ou entre les capitalistes. Ce manque de précision dans les idées a engendré tout un faux darwinisme social auquel met fin à tout jamais la rigoureuse distinction d'Effertz. Il y a deux sortes d'antagonismes entre les individus ou les classes sociales : 1° Les antagonismes de *domination*, qui consistent à opprimer ou à exploiter, sans détruire. Ainsi le capitaliste opprime ou exploite ses ouvriers, mais il ne souhaite pas leur mort, qui rendrait impossible la mise en valeur de son capital. 2° Les antagonismes de *concurrence*, qui consistent, non pas à dominer l'adversaire, mais à l'extirper du sol ou de la possibilité de travailler. Ainsi la grande industrie extirpe la petite, et la tue, mais elle ne l'exploite pas. Comme les biens économiques, dont se compose le revenu des individus et des classes, peuvent être envisagés du point de vue de l'*utilité*, et du point de vue de la *terre* et du *travail* qu'ils coûtent, on conçoit que chacun essaie, pour une utilité donnée, d'arracher à l'autre le plus de terre et de travail possible. C'est ce qui détermine les formes de l'antagonisme, et décide de la question de savoir s'il y a *exploitation* ou *concurrence* destructive. Ces antagonismes, de leur côté, sont plus ou moins directs. Ce serait une erreur de croire que les capitalistes seuls exploitent les ouvriers. En dernière instance, ceux qui exploitent les producteurs, ce sont toujours les consommateurs ; car toujours ils tâchent de tirer du producteur le plus de travail non rémunéré qu'ils peuvent. C'est une erreur aussi de croire que seuls les ouvriers, commerçants ou industriels d'une même catégorie se font une concurrence destructive entre eux. En dernière ins-

tance, tous les individus se font une concurrence mortelle, car tous nous consommons des produits où il entre de la terre. Chacun de nous extirpe donc du sol un autre individu, et pour le moins un, qui aurait pu consommer le produit de ce sol. Notre « revenu en terre » se chiffre par la quantité d'hommes détruits par nous. Deux théories sociales se trouvent alors en présence : l'une qui déclare que tout antagonisme entre les classes et les individus finit par se résoudre en un bien pour l'ensemble, et est utile à la société : c'est la doctrine libérale. L'autre qui déclare que tous les antagonismes sont nuisibles à l'ensemble, et qu'il faut atténuer autant que faire se peut l'exploitation et la concurrence : c'est la doctrine socialiste. Comment faire un choix ? Les hommes ne peuvent pas ne pas consommer du travail et du sol. Mais consommer du travail, c'est exploiter le travail et l'honneur des autres hommes. Consommer de la terre, c'est détruire des hommes. Que peut faire l'économiste, si toute vie humaine exploite ou détruit des existences humaines ? Il peut à tout le moins montrer comment on exploite et comment on détruit le moins de gens, comment on laisse le mieux intacte leur dignité. Ce sont là des raisons de choisir.

Un état social donné dépend avant tout, pour Effertz, du système de répartition qui y est en vigueur. En cela Effertz relève nettement de la tradition saint-simonienne française, telle qu'elle est représentée en Allemagne avant tout par Rodbertus. Il n'y a pas contradiction entre cette façon de voir et le marxisme, lequel définit les sociétés par le *mode de production* qui les domine. Le *mode de production*, dont parlent les marxistes, est en effet un ensemble de relations complexes, où entrent aussi les relations juridiques. On ne peut donc pas reprocher au marxisme de n'avoir pas discerné l'importance des facteurs juridiques dans l'évolution sociale. Mais on est fondé à lui objecter la confusion préméditée qui se refuse à discerner ce qui est processus technique pur de ce qui est relation de droit. Un même procédé technique

peut en effet fonctionner dans des sociétés juridiquement très différentes. Comme toute richesse est composée d'une partie matérielle empruntée au sol et d'une quantité de travail incorporée à cette matière, il y a lieu de définir les sociétés par les formes juridiques qui régissent la propriété et l'échange des parcelles de sol et des services humains. Il y a des sociétés qui admettent la liberté dans la transmission des propriétés et dans l'échange des services. La société bourgeoise est une société de ce type. En particulier elle admet la liberté dans les rapports fondamentaux constituant l'échange commercial, le louage du travail et le louage des choses matérielles. Les *classes sociales* se définissent par la place que tiennent les individus dans ce système de relations. Peut-être à cet égard la classification d'Otto Effertz pourrait-elle être faite plus rigoureuse que son livre ne la présente. Il ne devrait distinguer que quatre classes essentielles dans la société bourgeoise : 1° La classe qui vit uniquement du louage de sa main-d'œuvre, ou la classe des *ouvriers* ; 2° et 3° les classes qui vivent uniquement du louage des choses, et ces choses peuvent être des propriétés foncières ou mobilières. On a ainsi la classe des *rentiers fonciers* et des *rentiers capitalistes* ; 4° la classe qui vit uniquement de l'échange des denrées et du profit qu'elle en retire, ou classe des *commerçants*. Les autres catégories de personnes sont celles qui occupent des situations complexes. Les hommes qui, après avoir emprunté des capitaux, loué des terres, de la main-d'œuvre, acheté des matières premières et des instruments, incorporent, par un procédé technique imaginé par eux, un travail personnel de direction à la main-d'œuvre qu'ils louent, et font commerce des produits ainsi obtenus, forment la classe des *entrepreneurs*. Les entrepreneurs qui sont en même temps ouvriers, rentiers fonciers et capitalistes, et commerçants de produits de la terre sont des *paysans*. Mais les *entrepreneurs* et les *paysans* ne forment pas de classe à part.

Dans une société ainsi faite, les denrées produites, pour aller de main en main, n'ont pas seulement une valeur abso-

lue, mais une valeur d'échange. Dans cette valeur entrera non seulement la considération de l'utilité, du travail et de la terre incorporés dans les objets ; mais il en sera fait une appréciation toute différente selon la *quantité* de l'offre et de la demande, et, à égale quantité de cette offre et de cette demande, selon le *nombre* des acheteurs et des demandeurs. Il y a une concurrence à la fois *extensive* et *intensive*, qui toutes deux modifient les prix. En appelant m la quantité de l'offre, n la quantité de la demande, M le nombre des acheteurs et N le nombre des vendeurs, on peut dire qu'un prix quelconque peut s'exprimer par une équation de la forme :

$$\text{Prix} = f\left(\frac{n}{m}, \frac{\mathrm{N}}{\mathrm{M}}\right).$$

Cette loi est connue. Mais on n'en avait jamais tiré les conséquences qu'elle comporte au point de vue de la lutte des classes. Otto Effertz ne prétend pas présenter dans toute leur étendue ces conséquences. Il dit l'impossibilité d'une telle ambition. Il lui suffit de constater qu'il dispose d'une méthode pour prévoir, à partir d'un point de départ quelconque, des conséquences fort lointaines et généralement négligées.— Supposons qu'il s'agisse d'étudier la condition de l'ouvrier dans un régime où le salaire subit les fluctuations de l'offre et de la demande. La société bourgeoise est en effet un tel régime. En appelant a le travail fourni par l'ouvrier, on voit, par les prémisses ci-dessus, que le salaire sera exprimé par une équation de la forme

$$\text{Salaire} = ac,\ f\left(\frac{n}{m}, \frac{N}{M}\right).$$

A étudier les termes de cette équation, on s'aperçoit aisément que le nombre M des ouvriers, vendeurs de main-d'œuvre, tend à augmenter en vertu de la natalité ouvrière. De ce fait, le salaire doit baisser. L'organisation technique

moderne tend, du reste, au monopole des affaires ; car elle économise de la main-d'œuvre par la coopération. Le nombre N des entrepreneurs, acheteurs de main-d'œuvre, tend donc à diminuer ; et, de ce fait, le salaire doit baisser encore. Avec le nombre des travailleurs, la quantité m du travail offert doit augmenter. De là, baisse nouvelle du salaire ; et ce n'est pas la dernière cause de baisse, puisque la quantité n du travail demandé doit diminuer parce que la technique moderne tend à remplacer de la main-d'œuvre par des machines. Dans cette joute qui résulte de l'offre et de la demande, l'ouvrier est donc forcément vaincu. Il reste, dit Otto Effertz, qu'indépendamment de la dépréciation que sa marchandise subit sur le marché, il peut légèrement améliorer sa situation en augmentant la quantité a du travail fourni individuellement. C'est-à-dire que l'ouvrier a une tendance à allonger indéfiniment sa journée de travail. Le salaire baisse donc par quatre raisons contre une qui tend à l'augmenter. Mais cette conséquence tirée par Otto Effertz aurait peut-être besoin d'une correction (1). Il est bien évident que la quantité m du travail offert par la population ouvrière totale est un multiple du travail individuel a, dont le coefficient varie avec l'effectif de cette population ; de sorte que $m = a \times P$. On voit donc que l'ouvrier ne peut rien espérer de l'allongement de sa journée de travail a, et qu'il n'a de chance de salut que dans la raréfaction artificielle de son travail. C'est là tout le sens de l'agitation en vue de la journée de huit heures.

Cette réserve faite, on peut accorder à Otto Effertz les conclusions qu'il tire de son équation au point de vue de la lutte des classes. Je ne dirais pas avec lui que l'ouvrier est atteint surtout dans son *revenu en travail*, car le salaire, présentement, est réparti d'une façon anarchique et sans qu'il y soit fait une part équitable de *revenu en sol*, consistant en produits alimentaires, et de revenu en travail, consistant en *moyens de se cultiver*. Il est donc naturel que

(1) V. *infra*, p. 357.

si le salaire ouvrier diminue, l'ouvrier soit frappé aussi bien dans son alimentation que dans sa culture. C'est tout son régime d'existence qui tend vers un minimum de bien-être. La lutte de classe contre les capitalistes ne dimininue directement que la valeur du travail, et le revenu en travail donne la mesure surtout du confort et de la civilisation. Elle diminue, par répercussion seulement, l'alimentation des ouvriers, par la faute de notre système erroné d'évaluation des prix.

Le revenu des capitalistes, en entendant par là tous ceux qui ne sont pas des ouvriers, tend à augmenter de tout ce qui diminue la rentabilité ouvrière. Car le revenu global des capitalistes est manifestement égal à la valeur totale des produits diminuée de la somme dépensée en salaires. L'augmentation de la productivité due à la concentration de la production, au machinisme, à la natalité ouvrière, profite donc d'abord à la classe capitaliste. Elle tend à augmenter d'abord et directement le revenu en travail de cette classe ; car la dépréciation de la main-d'œuvre ne touche en rien, semble-t-il, à la fertilité et à la richesse minérale du sol. Cependant, comme notre régime d'évaluation est anarchique, il va de soi que l'augmentation globale du revenu capitaliste signifie indirectement aussi une augmentation de son revenu en sol. Le revenu que tire directement du sol la classe des capitalistes fonciers est d'ailleurs calculable. Elle est une fonction exprimable par

$$f\left(\frac{n}{m}, \frac{N}{M}\right).$$

Dans cette fonction, on voit que la quantité de l'offre m équivaut à la superficie du sol national ; la quantité n est la quantité de terre contenue dans les produits nécessaires en premier lieu à l'alimentation nationale ; N représente le nombre des consommateurs et M le nombre des détenteurs du sol. Il est évident, à première vue, que la rente foncière

augmente avec le chiffre de la population et plus vite qu'elle, puisque le chiffre de la population, par son accroissement, augmente à la fois la quantité de la demande et la concurrence entre les demandeurs. Elle augmente aussi dans un régime de grande propriété, où les vendeurs de produits du sol sont en petit nombre. Elle ne peut diminuer que par la conquête ou par le défrichement de terres nouvelles.

L'anarchie violente du régime bourgeois apparaît très simplement par la lecture d'une série d'équations qu'il suffit d'établir avec correction. A ne faire ressortir que les antagonismes de classe dont souffre la population ouvrière, on peut faire consister la caractéristique de la société bourgeoise et du présent régime juridique dans les faits suivants : 1° L'ouvrier est exploité *directement* par les *patrons entrepreneurs* et par les *commerçants*. Les premiers lui paient son travail moins qu'il ne vaut ; les autres lui donnent en échange de son salaire moins qu'ils ne doivent. Il est en outre exploité *indirectement* par toutes les classes de la population, à proportion de leur revenu en travail. Voilà pour les antagonismes de domination. 2° L'ouvrier n'est en concurrence directement avec aucune autre classe à raison de son travail. Le travail des entrepreneurs est d'une autre espèce que la sienne. Mais la classe ouvrière est en concurrence avec toutes les classes de la population, à raison de leur revenu en sol. Les ouvriers, à cause de leur prolificité, sont obligés d'augmenter leur revenu en sol ; c'est là pour eux un cas de défense légitime, une question de vie ou de mort. L'erreur actuelle qui, dans l'évaluation monétaire, ne fait pas la distinction de la teneur des denrées en terre et en travail rend cette défense de la subsistance ouvrière très difficile.

Le régime bourgeois est en outre profondément antagonique dans son ensemble. Si l'on se rend compte que quantitativement la valeur d'usage, dans le régime bourgeois, est supplantée par une valeur d'échange qui est influencée par la quantité de l'offre, on conçoit qu'il n'y ait pas tou-

jours avantage à offrir, c'est-à-dire à produire beaucoup. On n'essaie pas de couvrir le besoin, mais la demande, comme l'avait remarqué Rodbertus. Au point de vue de la rentabilité capitaliste, on peut donc avoir intérêt à sous-produire. Les récoltes médiocres sont les plus rentables pour le paysan. La destruction de beaucoup de produits est donc fréquente, dans un intérêt de rentabilité. De même, il y a intérêt souvent à limiter artificiellement la force productive du travail. L'entrepreneur hésitera à introduire des machines, si les frais de l'outillage reviennent plus cher que ceux de la main-d'œuvre l'ouvrier se révoltera contre l'introduction des machines, si l'amélioration des machines doit jeter des ouvriers sur le pavé. La possibilité même d'un régime d'échange commercial, c'est-à-dire d'un régime où l'ensemble des produits ne se fabrique plus sur le domaine ou dans l'atelier familial suppose qu'on ait trouvé les moyens techniques de produire à moins de frais dans la fabrique que dans l'industrie domiciliaire. Le XIXe siècle a été rempli par cette agonie de la petite industrie. Enfin, il arrive qu'il soit « scientifique », au point de vue de la rentabilité, de dilapider les ressources du sol, au grand détriment de la productivité collective. L'agriculture américaine et l'agriculture européenne, pour des raisons différentes, opèrent ainsi selon des méthodes qui nuisent à la productivité totale. Elles assurent, toutefois, des rentes certaines aux propriétaires actuels et à leurs héritiers. C'est la collectivité qui se trouve appauvrie et qui paiera d'un prix de plus en plus élevé les produits d'un sol épuisé. Car sans doute les chimistes connaissent les moyens de fertiliser le sol. Mais ces moyens, qui enrichiraient la société, appauvriraient l'agriculteur.

Tel est le bilan de la société bourgeoise.

III

Il s'agit de savoir si, à tous les points de vue, la société socialiste supporte la comparaison avec le régime bourgeois. Comme la société socialiste n'a jamais existé, il faut donc la construire, non pas en imagination, à la façon des inventeurs d'utopies, mais dans ses principes généraux, de façon à rendre possible, par une mise en équation exacte des conditions que nous voulons réaliser, le calcul des conséquences lointaines qui en découlent. Nous voulons construire une société où l'intérêt de la collectivité soit sauvegardé toujours, où la productivité sera maxima et ne sera jamais compromise par un système de rentabilité favorable à une minorité et nuisible à la plupart ; enfin, nous voulons que dans la société nouvelle le régime de droit soit un régime de liberté entière, d'égalité parfaite dans la dignité.

Rien n'est plus décisif que la critique, entreprise par Effertz, des anciens projets de réforme proposés par les socialistes. Il est manifeste que ni l'organisation du travail projetée par Louis Blanc et Lassalle, ni le remplacement de la monnaie par des bons de travail, imaginé par Owen, Rodbertus et Proudhon, ni le magasin social où toutes les denrées porteraient des étiquettes marquant leur coût en travail, ne sont des solutions (1). Tous ces projets introduisent en effet une évaluation qui, dans l'échange des produits, ne tiendrait compte que de la quantité de travail contenue dans ces produits. Mais tous les produits contiennent en outre de la terre. Une répartition est très inégale qui donne pour échangeables des produits égaux sans doute par le travail qu'ils ont coûté, mais qui ont exigé des dépenses inégales en terre. Introduire un pareil système d'échange, c'est, même si l'on

(1) En s'appuyant sur les principes d'Effertz, on verra que la notion du *droit au produit intégral du travail*, chère aux socialistes anciens, doit être abandonnée. Voir ma préface à la traduction française du *Droit au produit intégral du travail* par Anton Menger, Paris, Giard et Brière, 1900, p. XXX sq.

nationalise le sol, préparer l'accaparement de ses produits. Très logiquement, Otto Effertz propose une tarification sociale où tous les produits seraient cotés à la fois selon leur coût en travail et leur coût en terre. Et de même que toutes les denrées, tous les salaires seront fixés à un prix évalué en terre et en travail. Ainsi la monnaie circulante sera double. Elle ne se composera pas seulement de *bons de travail*, mais aussi de *bons de terre*. Il y aura une sorte de bimétallisme de la terre et du travail. Aucun objet ne pourra être acheté ni vendu au prix seulement de ce qu'il a coûté de travail; un appoint devra se joindre à cette somme, pour payer ce que l'objet renferme de sol.

Le sol étant propriété de la nation, les bons de terre sont, bien entendu, un don que la nation fait aux citoyens pour leur assurer le droit de vivre. Une statistique exacte, et qui sera l'œuvre de la science économique nouvelle, évaluera ce que contiennent de sol tous les produits en circulation sur le marché national. Ainsi dès maintenant avons-nous des laboratoires de chimistes-essayeurs départementaux, où il est procédé au titrage des objets d'or et d'argent qui circulent. Il y aura à l'avenir des offices de dosage et de tarification économique. Il faudra veiller d'abord à ce que la somme des salaires payés en bons de terre ne dépasse pas la somme des prix en sol indiqués sur les marchandises. C'est là une condition technique sans laquelle le bon ordre ne règnerait pas. Les citoyens viendraient en effet, en vertu d'un titre délivré par la nation, réclamer plus de produits du sol que la nation n'en possède. De même pour le salaire en bons de travail.

Mais cette condition remplie, la nation est libre de décider si elle veut se civiliser ou seulement se nourrir. Si elle n'attache d'importance qu'à la subsistance élémentaire de ses citoyens, elle décidera que la quantité de sol qui entre dans le stock national de produits alimentaires sera répartie également entre tous les travailleurs, pourvu qu'ils aient fourni le minimum de travail très petit que nécessitent ces produits. Si, au contraire, la nation veut une civilisation inten-

sive, elle répartira les bons de terre disponibles à proportion du travail fourni par chacun. Une journée de travail normal donnera droit à un bon de $\frac{b \text{ terre}}{a \text{ travail}}$. Quiconque aura dépensé ses bons de terre en denrées alimentaires, ne pourra pas dépenser ses bons de travail au même usage. Car les objets alimentaires sont surtout tarifés en terre. Des bons de travail sont donc impropres à les acquérir. Après avoir fait bombance, cet imprudent sera donc obligé d'acheter des moyens de culture, par exemple des livres. Au demeurant sa liberté est intacte. Mais avec la liberté de chacun, la nation a voulu aussi garantir le progrès de sa civilisation et la stabilité de sa production. On prévoit, sans qu'il soit besoin d'y insister, les corrections qu'il faut apporter à ce fonctionnement élémentaire pour assurer l'accumulation du capital social, la subsistance des femmes, des enfants et des infirmes ; enfin pour stimuler le mérite en assignant un salaire exceptionnel au travail d'élite.

Est-ce à dire qu'une société ainsi définie ne connaisse plus d'antagonismes ? Elle en connaît, mais réduits au minimum. Une société se définit, pour Otto Effertz, par son système de répartition. En régime socialiste, dans une nation de population P, qui dispose d'un sol B, et qui a adopté une journée de travail normal A, le revenu normal en travail de chacun sera $\frac{PA}{P} = A$; son revenu en terre sera $\frac{B}{P}$. Dans un tel régime, il ne peut y avoir de conflit entre la rentabilité et la productivité. Cette productivité pourra augmenter, comme toujours, par des économies de travail ou de sol ; ou par des mises nouvelles de travail et de sol. Si on intensifie le travail, on pourra produire de nouveaux moyens de civilisation, ou se procurer du loisir pour utiliser mieux la culture ancienne. Plus qu'un autre régime, le régime socialiste connaîtra la possibilité d'économiser le travail par la coopération. La limite de l'accroissement des moyens de civilisation qu'on peut s'en promettre est si lointaine, qu'on ne peut même pas l'assigner. Le sol tendra de même à un maximum

d'étendue exploitable, et à un maximum de fertilité par suite de l'accroissement de la productivité laborieuse. Mais il faut bien dire que ce maximum est assignable toujours. Au contraire la population a une tendance à s'accroître sans qu'on connaisse la limite de son accroissement. Si le sol B a atteint son maximum d'étendue défrichable G et son maximum de fertilité F, mais que la population initiale P^1 ait pour l'unité de temps t un coefficient d'accroissement ε^t, la répartition des aliments dans cette nation sera $\frac{G \times F}{P^1 \varepsilon^t}$. Ce rapport tend à zéro, puisque son numérateur est immobile, et que son dénominateur augmente sans cesse. A moins d'une révolution dans la production des aliments, analogue à celle que M. Berthelot nous annonce, et à moins qu'on n'arrive à établir scientifiquement la loi probable, mais inconnue, qui fait que les peuples de vieille civilisation arrêtent d'eux-mêmes leur prolificité, il faut donc dire que la société socialiste serait menacée de misère physiologique par surpopulation. Mais ce minimum physiologique de subsistance ne serait pas l'absolue misère. Il serait compatible avec un confort très élevé, pratiquement illimité, et avec une journée de travail aussi courte qu'on la voudrait.

Cette société ne connaîtrait pas d'antagonismes de classe. La nation ayant le monopole commercial, chacun vivrait du travail d'autrui, mais il donnerait aussi à la collectivité tout son travail. Comment y aurait il exploitation ? En tout état de cause, l'exploitation se mesure par la part qui nous revient du travail d'autrui, divisée par notre propre journée de travail. Mais ce que donne chacun à la nation, c'est sa journée de travail A. Ce que chacun reçoit, c'est $\frac{PA}{A} = A$. Dès lors, le quotient de l'exploitation est $\frac{A}{A} = 1$. L'exploitation est égale de part et d'autre ; c'est-à-dire qu'elle est neutralisée. Il reste que la quote-part de sol B, dévolue à chacun, est $\frac{B}{P}$, et que l'intensité de la concurrence qui dispute le

sol est $\frac{P}{B}$, où le facteur P (la population) va en augmentant sans limite assignable. Cette concurrence, due à la natalité, n'est pas toutefois une lutte de classes, mais une concurrence individuelle, impossible à éliminer, puisque la terre est limitée.

Par contre, la société socialiste ne connaît pas de conflit entre la rentabilité et la productivité. Il ne se peut pas que l'on songe à détruire, pour l'avantage de quelques-uns, une partie du stock existant de produits, pour faire atteindre au stock restant un prix de rareté. Il ne se peut pas qu'on augmente d'une façon artificielle les dépenses en sol, ni les dépenses en travail. Il y a intérêt pour tous à pousser au maximum la productivité, car la part de chacun augmente avec la production totale.

A comparer la société bourgeoise avec le régime socialiste, on arriverait donc à la conclusion suivante : 1° La liberté personnelle est égale dans les deux régimes. 2° La longueur de la journée de travail, dans le régime bourgeois, tourne contre l'ouvrier. Il la lui faut donc abréger de force, en engageant une lutte violente. Dans le régime socialiste, si la journée est longue, la production de cette journée est tout profit pour les travailleurs. Mais la collectivité des travailleurs est maîtresse de décider si elle veut des journées courtes. La limite de réduction de la journée est déterminée par le minimum nécessaire à assurer la subsistance. 3° Les moyens élémentaires de subsistance ne manquent pas, en général, dans la société bourgeoise. Cependant, ils sont réduits par un calcul erroné des valeurs qui fait que l'ouvrier est atteint dans son revenu en terre, même lorsqu'on le croirait simplement exploité dans son travail. Le régime socialiste augmentera le bien-être matériel, d'abord par une évaluation plus scientifique. Ensuite, il mettra fin aux prodigalités rentables en sol, et à cette autre prodigalité qui laisse le sol oisif en parcs de luxe et en domaines de chasse. Finalement, le socialisme ne se trouvera plus en présence que de l'obscure question malthusienne ; il n'est pas encore

en mesure de la résoudre scientifiquement. Mais il n'y a pas encore urgence à la résoudre ; il y a urgence seulement à ce qu'elle soit mise à l'étude. 4° Contrairement à la formule fameuse qui veut que la question sociale soit une « question de ventre », on voit donc que le socialisme amènerait surtout un accroissement de culture. Les moyens de civilisation augmenteront avec chaque intensification nouvelle du travail, par la suppression de l'oisiveté capitaliste, et par l'abolition des gaspillages rentables de travail.

Y a-t-il là de quoi déterminer un choix entre les deux sociétés ? Les raisons du choix sont, en dernier lieu, morales. Il s'agit de savoir si la classe ouvrière a assez d'énergie et de dignité pour livrer le combat de son émancipation. Voici longtemps que Sudermann dans une comédie fameuse (*die Ehre*) a démontré que la notion de l'honneur est très relative et varie avec les classes sociales. Otto Effertz reprend, mais d'un autre point de vue, cette démonstration. Il faut lire son chapitre sur les servilités, les mensonges et les brutalités dont fourmille la société bourgeoise (1). Dans une société qui, à tout prendre, assure à l'homme la liberté et la subsistance élémentaire, le plus grand mal c'est, selon Effertz, que cette liberté et cette subsistance soient achetées constamment par la déloyauté sournoise de la plupart, rendue nécessaire par l'astuce grossière et la brutalité des plus forts. Cette insuffisance morale tient toute dans le conflit entre la productivité et la rentabilité, puisqu'il ne suffit pas que les individus produisent utilement et loyalement, et qu'il leur faut encore rivaliser de ruse et de bassesse pour se disputer les produits de la production. Le régime socialiste abolit l'antagonisme entre la productivité et la rentabilité. Par là, il ennoblit moralement l'homme. Ce n'est pas qu'il exige de l'homme des vertus angéliques. Mais il l'empêche de s'abaisser ; et il croit qu'il ne s'abaissera pas inutilement. La société présente souffre d'une sousproduction morale, comme elle souffre d'une sousproduction matérielle artificielle.

(1) V. *infra*, p. 479.

Mais elle suppose aussi, de la part de l'homme, pour échapper aux souillures de la vie commune, une surproduction morale, un ascétisme surérogatoire, un surmenage d'héroïsme, contraires à la nature humaine. Le socialisme suppose des hommes d'énergie moyenne. Il les veut préoccupés de culture et de dignité. Il les veut *gentlemen*. Il veut faire disparaître, dans l'éducation des hommes, cette différence d'éducation et de mentalité qui s'accuse déjà dans les manières extérieures. Par là, le socialisme d'Effertz rejoint les grands individualistes de la littérature contemporaine. « Je veux faire d'eux des hommes libres et nobles », disait l'*Ennemi du peuple* dans Ibsen. La fraternité en sera facilitée, ajoute Effertz ; et quant à l'égalité, elle est la base même du système, saint-simonien dans son esprit, c'est-à-dire préoccupé du droit de vivre d'abord, mais ensuite des droits du travail qualifié, et des destinées de la civilisation générale.

*
* *

Ai-je réussi à marquer suffisamment les traits distinctifs de la doctrine ? Je le voudrais, et il me paraît impossible que la nouvelle tentative à laquelle s'est décidé Otto Effertz pour exposer cette doctrine soit enveloppée de la même conspiration de silence que par le passé. Il n'y a pas en France, il n'y a même plus en Allemagne un enseignement d'État assez intolérant et assez influent pour étouffer sous une indifférence simulée une pensée neuve et importante qui irait contre ses préjugés. L'orthodoxie marxiste, d'autre part, est en ruines, après avoir laissé derrière elle un socialisme international ouvert à toutes les idées qui pourront éclairer sa conscience de parti responsable et bientôt dirigeant. Je n'ai pas dissimulé que je diffère d'opinion quelquefois, dans le détail, d'avec Otto Effertz. Sa théorie

peut admettre de nombreuses corrections nouvelles, après celles que l'auteur y a apportées lui-même, et n'en demeurera pas moins intacte en son fond. On ne pourra plus négliger en économie pure et en économie sociale l'*idée ponophysiocratique* qu'il a introduite. Cette idée marque un moment décisif dans l'histoire des systèmes. Aboutissant du rodbertisme et du marxisme anciens, elle les oblige tous deux à se transformer et forme le point de départ d'une évolution nouvelle. C'est en raison de cette importance que la théorie d'Effertz prend place dans la série des systèmes classiques d'économie politique.

Charles Andler.

Les antagonismes économiques

AVANT-PROPOS

L'ouvrage que je présente ici au public est ou très bon ou très mauvais.

Il est peut-être très mauvais, car toutes les universités allemandes ont refusé, il y a trois lustres, comme simple thèse, un livre qui exposait la même doctrine (1), en disant qu'il contenait *une série de pensées stupides rédigées avec mauvais goût, que le nouveau n'y était pas vrai et que le vrai n'y était pas nouveau, qu'un jeune homme qui avait étudié tout au plus autant de semestres qu'eux-mêmes de lustres n'avait pas le droit de vouloir les enseigner*, etc.

Ich salutire die gelehrten Herren;
Sie han mich weidlich schwitzen machen (2).

Cet ouvrage est peut-être très bon, car mon premier livre a attiré l'attention de plusieurs professeurs en France, lesquels en ont parlé dans leurs leçons, et ceci a incité M. *Landry* à écrire une thèse sur la grande question que traite ce livre — les antagonismes sociaux —, thèse qui a été reçue *summa cum laude* par la Faculté des lettres de Paris (3).

(1) *Arbeit und Boden*, System der politischen Oekonomie, nouvelle éd., Berlin, Puttkammer et Mühlbrecht, 1897.

(2) *Faust*.

(3) *L'utilité sociale de la propriété individuelle*, Paris, Société nouvelle de librairie et d'édition, 1901.

C'est sûrement une antithèse curieuse, que la Faculté de Paris reçoive *summa cum laude* une thèse inspirée par une autre thèse que toutes les facultés allemandes ont refusée comme inepte, tandis que les membres de ces mêmes facultés ont écrit des thèses, voire même de gros « systèmes » qui ont été reçus *summa cum laude* par eux-mêmes, mais dont aucun coq n'a chanté par la suite (1). *Habent sua fata libelli*. Je ne crois pas cependant que ce sort curieux ait été partagé jusqu'à présent par beaucoup de livres.

Il est clair qu'une des deux parties doit avoir fait preuve d'une myopie alarmante ; le seul point douteux, pour le moment, est de savoir laquelle.

Les lecteurs de cet ouvrage seront le jury qui aura à trancher le litige.

Je dis que *toutes* les facultés allemandes ont refusé mon premier livre ; c'est qu'après les deux premiers refus j'ai voulu faire une expérience statistique.

Ces facultés ont si peu soupçonné que je faisais de la statistique qu'un de leurs professeurs, quoique statisticien renommé, a dit qu'il ne comprenait pas comment un homme ayant le respect de lui-même pouvait se dégrader jusqu'à aller, après tant de refus, offrir encore ses élucubrations de porte en porte, tel un colporteur de souricières.

Den Teufel spürt das Völkchen nie,
Und wenn er es am Kragen hätte (2).

Je dois ajouter que je n'ai fait usage d'aucune sorte de *captatio benevolentiæ*, ni d'aucun artifice, parce que ces espèces d'expérimentations avaient déjà été faites maintes fois, et qu'il n'y avait aucun intérêt sérieux à les renouveler.

(1) Je ne sais pas si cette petite malice sera comprise en France. On dit en allemand « kein *Hahn* kräht danach » (aucun *coq* n'en chante) ; or *Hahn* signifie en allemand un *Français* (de Gallus), comme un *ours* signifie un *Russe*, etc.

(2) Ces gens-là n'aperçoivent jamais le diable, même quand ils l'auraient à la gorge (Méphistophélès, dans *Faust*).

L'expérimentation, en sociologie, est une nouveauté, je crois. Jusqu'à présent les sociologues se sont limités à l'observation, laissant l'expérimentation aux naturalistes.

Ils ont tort; l'expérimentation est une méthode très fertile en sociologie, d'autant plus fertile que les hommes, même les plus intelligents, en sont facilement dupes.

C'est pour moi la méthode de prédilection quand il s'agit de terminer l'étude d'une question sociologique. J'ai déjà fait maintes expérimentations en sociologie dans toutes les classes, races et zones pendant les derniers trente ans.

Quand je me trouve dans des circonstances nouvelles et que de nouvelles questions se présentent à mon esprit, j'en commence l'étude toujours en observateur, mais je la termine généralement en expérimentateur, dussé-je me voir appliquer la qualification humiliante de « colporteur », comme dans le cas dont je viens de parler, ou celle non moins désagréable de « querelleur », comme dans d'autres cas. La science coûte des sacrifices de tous genres.

Mais je crois que je dois parler ici d'une autre petite série d'expérimentations que j'ai faites avec les *marxistes*.

Bien que ma doctrine économique soit en opposition avec l'économique bourgeoise aussi bien qu'avec l'économique socialiste moderne, c'est-à-dire l'économique *ponocratique*, la pointe de mon premier livre était dirigée contre les *ponocrates*. Avec ce livre, je n'avais pas l'intention de convertir les bourgeois, et c'est pour cela que je me suis contenté de leur tirer en passant quelques bordées ; mais j'avais l'intention de convertir les socialistes — ou d'être converti par eux —, et c'est pour cela que j'avais dirigé contre eux mon éperon.

Or cette conversion ne pouvait se faire que par la critique et la discussion.

J'avais d'abord cru que le simple fait de la publication de mon livre serait suffisant pour provoquer une critique de la part des marxistes.

Mais je me suis trompé ; les marxistes ont commencé par garder le silence.

C'est alors que j'ai commencé l'expérimentation.

J'ai d'abord envoyé un exemplaire à chacune des publications périodiques socialistes.

Mais, pendant les premières années, aucune de ces publications n'a parlé de mon travail.

Deux ans plus tard, j'ai publié un petit extrait du livre sous le titre : *Katechismus der politischen Oeconomik* ; et dans la préface j'invitais les socialistes, avec un peu d'insistance, à me répondre.

Les revues marxistes cependant se sont obstinées pendant plus de deux lustres, jusqu'à ce jour, à garder vis-à-vis de moi le silence du dédain, avec la constance du juste ou de l'imbécile.

Marx se plaint dans son *Capital* que les économistes bourgeois aient essayé longtemps de le tuer par le silence, et il dit que ce n'était autre chose que de la lâcheté, qu'ils n'osaient pas le critiquer.

N'ai-je pas le droit de faire les mêmes reproches aux marxistes ?

Dans les combats olympiques des anciens, la victoire la plus glorieuse était quand aucun adversaire n'avait osé se présenter pour le combat. C'est alors que le vainqueur chantait le péan : ἀκονιτὶ νενίκηκα. Je n'hésite pas à entonner ce péan devant les marxistes : voilà le résultat de la lâcheté.

Mais ceci n'est pas tout. Je voulais sonder, non seulement les chefs socialistes, mais encore les masses. C'est dans cette intention que j'ai réduit le prix du troisième volume, celui qui portait le sous-titre « Analyse de la société *socialiste* », à un mark, le prix le plus bas qui puisse décider un éditeur à s'occuper d'un livre. Ce prix est bien au-dessous des frais que l'impression à elle seule m'avait coûté, même en faisant abstraction de ce que la moitié de la somme appartient à l'éditeur. C'est ainsi que je peux dire que, l'édition dût-elle

se vendre tout entière, j'ai fait à chaque lecteur un petit cadeau de quelques marks pour le plaisir d'être lu par lui.

Mon intention était de sonder les masses et de déterminer, par la différence entre l'écoulement du troisième volume et l'écoulement des deux premiers, le nombre des socialistes peu aisés capables de chercher la vérité en dehors des préjugés de l'école.

Le résultat de cette expérience, le voici : la différence entre la vente du troisième volume et celle des deux premiers a été de *trois* exemplaires en *dix* ans !

Les défaillances des universitaires et des chefs d'un parti politique ne sont pas trop graves ; on peut remplacer ces hommes ou les déposer.

Mais quant aux masses, leurs défaillances ne sont corrigibles qu'avec beaucoup de temps, et avec d'extrêmes difficultés. Cette dernière expérience a été pour moi douloureuse.

Les principales différences entre le système que je présente dans ce livre et les autres systèmes économiques résultent de l'introduction des deux principes suivants :

1° le principe des *conflits* ;

2° le principe de l'*incitation*.

Le principe des *conflits* nous donnera un nouveau *plan général* de l'économique, une division des matières de l'économique analogue à celle de la dramatologie, en *intrigue*, *catastrophe* et *dénouement*, dans laquelle les *conflits* entre les intérêts sociaux représentent la catastrophe du drame.

Le principe de l'*incitation* nous donnera un nouveau *plan spécial*. C'est ce principe qui, se développant, deviendra le principe *ponophysiocratique travail-terre*, par lequel nous analyserons les conflits.

C'est donc l'analyse des *conflits sociaux* qui forme le foyer de ce livre.

Les antagonismes sociaux, voilà le problème catastrophal de la sociologie.

Tout le reste de la sociologie n'est qu'une préparation ou qu'une conséquence de ce problème capital ; tous les autres problèmes aboutissent là ou prennent là leur naissance.

Comment les sociologues contemporains se comportent-ils à l'égard de ce problème ?

A ce point vue, on peut les diviser en deux grands groupes, ceux qui aiment à diminuer le nombre et l'intensité des antagonismes ou qui vont jusqu'à les nier complètement — ce sont les *harmonistes*, les *conservateurs* —, et ceux qui aiment à exagérer leur intensité — ce sont les *radicaux* — .

Parmi ces derniers, j'ai observé une tendance funeste : c'est que leur disposition à *exagérer l'intensité* des antagonismes est toujours accompagnée d'une disposition à *diminuer leur nombre*. Tel économiste s'obstine à se limiter à l'analyse de tel antagonisme, en exagérant son importance, mais en diminuant l'importance ou en niant l'existence des autres antagonismes. Tel autre économiste fera la même chose avec un autre antagonisme.

Les antagonismes qu'on exagère sont toujours ceux dont on souffre, ou dont souffrent ceux dont on veut capter la bienveillance, tandis que les antagonismes qu'on néglige, ou dont on nie l'existence, sont toujours ceux dont on bénéficie, ou dont bénéficient les gens qu'on veut se concilier.

On est toujours démocrate vis-à-vis de ceux qui nous font souffrir et aristocrate vis-à-vis de ceux qu'on fait souffrir.

C'est là la principale cause psychologique des différentes écoles et des différents systèmes de sociologie.

C'est le parti le plus fort, par conséquent, qui professe l'harmonisme.

La sociologie officielle, universitaire, celle qui, en principe, s'abstient d'entrer dans les disputes politiques du jour, selon le principe des anciens : *philosophus ne accedat ad rem publicam*, reste vis-à-vis de ce problème dans une atti-

tude douteuse. Elle ne peut pas nier les antagonismes, mais elle tourne autour de ce problème, comme un chat autour d'une soupe trop chaude. Elle n'ose pas l'attaquer franchement. Ce problème est pour elle la partie honteuse de la sociologie. C'est manquer aux convenances que de s'en occuper trop. On craint, au fond, que l'analyse de ce problème ne soulève des haines entre les classes sociales et ne conduise à la fin aux révolutions. Si l'analyse d'*un seul* antagonisme, disent les savants officiels, peut déjà provoquer *une* révolution, l'analyse de *dix* antagonismes produira *dix* révolutions, et l'analyse de *cent* en produira *cent*. Quelle horreur! Il convient, selon eux, à un monsieur qui se respecte, d'éviter un tel risque.

C'est l'importance que je donnais aux antagonismes sociaux qui a soulevé jadis l'antipathie stupide des universitaires allemands contre mon premier livre.

Même les rares économistes allemands qui se sont intéressés un peu à ce livre ont soigneusement évité de faire allusion à ce que j'ai dit des antagonismes.

Ce n'est qu'en France qu'on a apprécié l'importance du problème des antagonismes.

L'opinion des universitaires est fausse, selon ma manière de voir. L'opinion contraire est vraie.

Ce n'est que la connaissance *partielle* et, par conséquent, *partiale* des antagonismes sociaux qui induit les hommes à souhaiter une révolution. Le meilleur moyen pour rendre toute révolution impopulaire et pour créer le goût sédatif des réformes est leur connaissance *complète*.

Un individu qui ne connaît qu'un seul antagonisme peut être de bonne foi en croyant qu'avec une échauffourée et une barricade on pourrait anéantir cet antagonisme et améliorer la société.

Mais un sociologue qui aura bien pénétré dans le labyrinthe des antagonismes sociaux ne partagera pas cette croyance naïve.

Or, pour arriver à une analyse *complète* des antago-

nismes sociaux, il faut proclamer à haute voix que cette analyse est le problème *catastrophal* de la sociologie, et il faut hardiment attaquer ce problème.

Si je croyais que l'analyse des antagonismes sociaux conduisît à des révolutions, je laisserais cette analyse *in scriniis*. J'ai une aversion toute spéciale pour les révolutions.

La révolution la plus héroïque prouve toujours une lâcheté *antérieure* de la part des révolutionnaires.

Une classe qui fait une révolution pour s'émanciper de l'oppression d'une autre classe n'est pas comparable à un peuple qui fait la guerre pour s'émanciper de l'oppression d'un peuple étranger, car dans les révolutions il s'agit toujours de grandes majorités qui veulent s'émanciper de l'oppression de petites minorités.

Mais je veux être indulgent ; je veux admettre qu'une lâcheté temporaire puisse tenir un homme, sans que par là il perde le droit de reprendre sa liberté.

Je veux être indulgent avec le pécheur, sans pactiser avec le péché.

Ainsi j'admets qu'une révolution puisse devenir inévitable.

Mais les révolutionnaires ne se contentent pas de *faire* une révolution, ils la *chantent* et s'en *glorifient*. Voilà ce qui m'agace !

Je comprends qu'un peuple chante et se glorifie pour s'être libéré d'une oppression *étrangère* ; car une telle oppression n'est qu'un malheur, et non un déshonneur.

Mais chanter sa libération d'une oppression intérieure, c'est chanter un déshonneur, c'est se glorifier de sa lâcheté antérieure. C'est le dernier degré du mauvais goût.

Il y a des choses qui se font, mais qui ne se disent pas, et qui se chantent encore moins ; les mal élevés seuls s'en glorifient.

Ceci reste vrai même pour ceux qui, dans une révolution,

ont montré un courage héroïque. Croit-on qu'on puisse réparer son déshonneur par une conversion tardive?

Il est possible que dans l'autre monde on se réjouisse plus pour un pécheur qui fait pénitence que pour cent justes qui n'en ont pas besoin. Peut-être Madeleine y aura-t-elle une auréole plus brillante qu'une femme qui a toujours été honnête. Dieu sera indulgent et miséricordieux ; il est assez grand pour se payer ce luxe. Mais nous autres, *homunculi*, nous sommes durs et rigoristes. Nous voulons bien accorder un pardon humiliant à ceux qui s'abaissent à demander notre pardon ; mais nous nous obstinons à ne pas oublier. Marie-Madeleine entrera bien dans la gloire, mais elle ne franchira pas les portes de nos salons. Nous n'admettons pas de réhabilitation, pas de *restitutio in integrum* après un péché déshonorant, même s'il a été suivi de la conversion la plus édifiante.

Pour nous autres mortels, le déshonneur est une plaie qui se cicatrise, mais qui ne disparaît jamais. Le savoir-vivre exige qu'on cache de telles cicatrices, qu'on ne se pavane pas avec elles en public.

Or, ce qu'est la prostitution pour une femme, la lâcheté l'est pour un homme. Peut-on effacer la lâcheté antérieure par un héroïsme tardif ?

Et d'ailleurs, dans les révolutions, il ne s'agit qu'exceptionnellement d'actes de courage et d'héroïsme ; c'est la cruauté, la caricature de l'héroïsme, qui y règne !

On comprend facilement la psychologie de ces cruautés ; les « esclaves qui brisent leurs chaînes » sont dans l'ivresse de la bile.

Cependant la cruauté est un moyen pire encore que l'héroïsme pour effacer une lâcheté antérieure.

La réforme pacifique est le seul progrès digne d'un peuple qui se respecte. Qu'on chante ses réformes !

Si une révolution est devenue inévitable, qu'on la fasse ! Nous pardonnerons la petite lâcheté antérieure qui l'a rendue nécessaire.

Si on y a commis des cruautés, nous les couvrirons du manteau de la charité.

Mais qu'on ne les chante pas ! Je n'entrerai pas dans le chœur. Je n'ai rien de commun avec ces chanteurs.

Je les plains. Un abîme nous sépare. Je prierai bien Minerve d'avoir pitié d'eux, puisqu'ils ne savent pas ce qu'ils font ; mais pour le reste, je tiens à demeurer à distance.

Le problème des antagonismes sociaux est pour moi le centre, non seulement de la sociologie, mais de la science entière.

C'est la préoccupation de cette question des antagonismes qui a dominé toute ma vie jusqu'ici, et qui dominera ce que j'aurai encore de vie.

Comme il arrive généralement quand on fait d'un problème scientifique l'étude de la vie entière, c'est un événement personnel qui a été la cause primitive de cela.

Avant l'époque de la locomotion à vapeur, un individu avait fait à Düsseldorf — c'est ma ville natale — une spéculation sur le blé qui ressemblait beaucoup à un « dardanariat » ; et cet individu fut mis, pour ce motif, en accusation. Ceci a été probablemeut un des derniers dardanariats en Europe ; depuis l'introduction de la locomotion à vapeur, ces spéculations ne sont plus possibles techniquement. Cet individu appartenait très indirectement à ma famille ; la parenté était suffisamment éloignée pour que je n'eusse pas à rougir de son acte ; mais elle était suffisamment proche pour que j'en connusse les détails. Mon père, qui était dans ce temps procureur à Düsseldorf, avait l'obligation de mettre ce « dardanarius » en accusation.

L'accusé fut condamné et mourut un peu plus tard en prison.

Cette affaire fut très pénible pour mon père, car le coupable invoqua en plein tribunal son témoignage comme parent sur son honorabilité générale. Je me rappelle que mon père parlait de cet individu toujours avec une indignation pro-

noncée, et c'est ainsi que j'ai eu connaissance de cette affaire et qu'elle s'est gravée dans ma mémoire.

Le coupable s'était défendu devant le tribunal pathétiquement, en disant qu'il avait spéculé pour sauver sa famille, qu'il avait eu, en bon père de famille, l'obligation morale et religieuse de pourvoir à l'avenir de ses enfants, d'empêcher... on connaît ces tirades.

Quand il mourut, je me rappelle qu'une vieille dame, très religieuse, mais très peu sociologue, et amie de sa famille, exprima l'opinion consolatrice qu'elle espérait que le bon Dieu, qui regarde le cœur et ses motifs, l'aurait sauvé de l'enfer en considération de ses sentiments familiaux, lesquels, après tout, étaient méritoires, et qu'il conviendrait toujours de faire dire des messes pour le repos éternel de son âme.

C'est cette expérience personnelle (un souvenir de ma première enfance) qui m'incita à l'étude des antagonismes sociologiques. La première moitié de l'histoire, le dardanariat, m'a fait concevoir le problème des antagonismes économiques entre la rentabilité et la productivité ; et la seconde moitié, l'oraison funèbre de la vieille dame, m'a fait concevoir le problème éthique des antagonismes entre les vertus.

Il serait évidemment injuste d'exiger de moi une systématisation *complète* des intérêts sociaux, de leurs antagonismes et de leurs protections.

Ceci serait la tâche, non d'un individu, mais d'une école, non d'une génération, mais d'une série de générations.

Je me contenterai de poser les principes les plus généraux, en laissant le soin de la construction de l'édifice à ceux qui voudront bien accepter mes prémisses. Je suis trop âgé pour

pouvoir espérer de voir la terminaison de cet édifice, même si ma santé était meilleure qu'elle n'est.

Encore faut-il faire remarquer que je n'ai à ma disposition dans ce livre, pour des raisons de librairie, que 500 pages environ à 36 lignes de 50 lettres. Je dois m'accommoder à ce lit de Procuste, et le lecteur voudra bien ne pas oublier ceci dans ses appréciations !

Tout ce que je prétends ici, c'est d'avoir posé le système des *questions* d'une façon passablement complète, et d'avoir montré de loin les réponses aux questions les plus urgentes.

C'est la seconde fois que je présente au monde scientifique une rédaction française de ma doctrine. La première tentative, faite il y a à peu près trois lustres, a échoué à cause de difficultés qui étaient insurmontables pour moi seul (1).

Cette fois, je recommence mon travail sous des auspices plus favorables, ayant MM. Charles *Andler* et Adolphe *Landry* comme parrains de cette édition française.

Et ainsi je réalise un rêve que j'ai eu depuis ma jeunesse. Car la langue française est la plus internationale des langues dans la république des savants.

J'avais plusieurs raisons toutes personnelles pour souhaiter une publication française de mes travaux.

Depuis ma jeunesse, je vis à l'étranger, visitant un pays après l'autre. Or, à l'étranger, la langue allemande est généralement inconnue.

Bien qu'à l'ordinaire j'aime à passer incognito par les petites villes, où il y a encore beaucoup de choses originales et peu de science, j'aurais cependant aussi le désir, passant de temps en temps par les capitales, de sonder les savants de ces capitales.

Comme auteur d'un livre français suffisamment accrédité, j'aurais, dans les cercles des savants étrangers, une entrée

(1) *Travail et terre*, Paris, Marchal et Billard, 1892, 2 vol.

facile, qui n'existe pas pour l'auteur du livre même le mieux accrédité, si ce livre est écrit dans n'importe quel autre idiome.

Mais j'ai encore un autre motif personnel pour souhaiter une publication française de mes travaux.

En publiant un livre dans un idiome local, par exemple en allemand, on plaide sa cause devant un jury local. En publiant un livre dans un idiome international, comme le français, on plaide sa cause devant un jury international, devant le monde entier. Or, plus grand est le jury, moindres sont les chances d'un verdict injuste et inepte. Les jurys partiels sont toujours partiaux.

Le jury devant lequel j'ai d'abord plaidé ma cause n'était qu'un jury local ; il n'était composé que des sociologues allemands. Ce jury m'a condamné sans phrase et exécuté.

Depuis cette expérience, j'ai horreur de tous les jurys locaux. On risque toujours d'être la victime ou de la mauvaise volonté, ou de la médiocre intelligence de quelques types pourvus de mauvaises lunettes.

Il en coûte toujours des années de travail pour écrire un livre sérieux. Or, pourquoi écrit-on un livre ?

Il y a ceux qui sont ambitieux et ceux qui ont la vocation de faire du bien : ceux-là je les plains, les uns comme les autres ; à mon avis, le but d'un homme raisonnable qui écrit et publie un livre est de s'instruire lui-même sur la question qui l'a attiré, par la critique que l'on fait de son livre. C'était là mon but. En science, je suis un pur *égosophe*. Je tiens plus à m'instruire moi-même qu'à instruire les autres. Je publie un livre afin de m'instruire moi-même sur les questions traitées dans ce livre, grâce aux critiques qu'on m'adresse.

Mais on retire très peu de profit des gloses de certains philistins, et encore moins du silence grave de certains pontifes. La vie est vraiment trop courte pour qu'on puisse sacrifier des années entières afin de passer par cette école.

Voilà pourquoi je ne plaiderai plus ma cause que devant

le jury le plus grand, devant le monde entier, ce qui ne peut se faire que si l'on publie son plaidoyer en français. Ce que faisant, je suis l'exemple qu'ont donné le grand Frédéric et le grand Leibnitz.

Voici en quoi cette rédaction française de ma doctrine économique se distingue de la rédaction allemande. Je m'étais limité, dans l'édition allemande, au système des intérêts économiques et à leurs antagonismes — ce que j'avais appelé la partie *théorique* de l'économique —, en annonçant que la hiérarchie de ces intérêts et leurs protections — ce que j'avais appelé la partie *pratique* de l'économique — serait le thème d'une publication ultérieure.

Cette partie pratique de l'économique est abordée et traitée dans le présent livre.

Pour ce qui est des deux premières divisions de l'économique, de l'analyse des *intérêts économiques* et des *antagonismes*, elles sont traitées dans ce livre, comme dans *Arbeit und Boden*, à l'aide du principe *travail-terre*.

Mais dans les détails de cette analyse il y a un grand nombre de différences entre les deux livres.

La plupart de ces différences ont été suggérées par le livre de M. Landry. On n'apprend que par la critique. Quant aux sociologues allemands, universitaires et marxistes, ils ne m'ont pas critiqué ; je n'ai donc rien appris d'eux et, par conséquent, je ne leur dois rien.

PLAN DE L'OUVRAGE

La *société* est la *totalité* des *individus semblables* qui entretiennent des *rapports* quelconques, directs ou indirects, selon le principe : *socius socii mei est socius meus*, πόλις κοινωνία ὁμοίων πάσης ἔχουσα πέρας τῆς αὐτάρκειας (Aristote).

Selon la différence de ces « semblables », il y a des sociétés humaines, bovines, canines, etc.

La vie de la société est l'objet de la sociologie.

Nous nous limiterons à la sociologie *humaine*.

Parmi les procès sociologiques il y a des procès qu'on appelle *économiques*.

Selon Aristote, les *procès* économiques sont les procès dans lesquels les sujets utilisent des objets *extérieurs* à eux. Μέρη οἴκου ἄνθρωπος καὶ κτῆσις· κτῆμα ὄργανον... χωρισθέν.

L'enchaînement étio-téléologique de ces procès compose les *processus* économiques. La totalité de ces processus compose la *vie* économique.

Le principe de cette définition n'est donc pas dans le *but*, mais dans les *moyens*. La vie économique peut embrasser en principe tous les buts.

En se limitant aux procès économiques, on détache de la sociologie une partie qui s'appelle l'économique.

Le monde est un théâtre.

La vie est un spectacle.

Les hommes sont les acteurs.

Les sociologues, les économistes sont les spectateurs.

La sociologie, et particulièrement l'économique, est donc un drame, et elle est dominée par les mêmes règles que la dramaturgie.

Un drame renferme deux parties appelées *arsis* et *catarsis*.

L'arsis renferme trois parties appelées *intrigue*, *catastrophe*, *chœur intermédiaire*.

La catarsis renferme deux parties appelées *dénouement*, *chœur final*.

L'intrigue, la catastrophe et le dénouement sont les parties du drame qui renferment les *actions des personnages*.

Les chœurs sont les parties du drame qui renferment les *réflexions* de l'*auditoire* sur les actions des personnages.

Le chœur *intermédiaire* fait des réflexions sur les actions qui composent la *catastrophe* ; le chœur *final*, sur les actions qui composent le *dénouement*.

L'*intrigue*, c'est l'exposition des INTÉRÊTS des personnages du drame. Ces intérêts sont la caractéristique de chaque drame.

La *catastrophe*, c'est l'exposition du *conflit* de ces intérêts, dans lequel les intérêts les plus *faibles* sont *lésés* par les intérêts les plus *forts*.

Le *chœur intermédiaire*, c'est la critique *éthique* des intérêts ; il nous dit quelles sont celles des lésions de la catastrophe qui sont éthiquement à regretter.

Jusqu'ici nous sommes dans l'*arsis* du drame ; maintenant va commencer la *catarsis*.

Le *dénouement*, c'est l'exposition des *protections* des intérêts lésés, protections réclamées par les principes éthiques du chœur intermédiaire.

Le *chœur final*, c'est l'appréciation *éthique* du dénouement, avec des *conseils pour le futur*, et des lamentations sur les *maux inévitables* de la vie.

Ces cinq parties correspondent approximativement aux cinq actes qu'on donne généralement aux drames.

Voici donc la série des questions de la sociologie et de l'économique, selon cette manière de voir :

1° Quels sont les *intérêts* sociologiques ?

(Il y a par exemple l'intérêt de la société, la productivité, et l'intérêt de l'individu, la rentabilité).

C'est là l'*intrigue* du drame sociologique.

Les intérêts qui existent dans une société déterminent son *plan*, sa *base*, sa *caractéristique* ; on parle ici généralement de *formation* sociale.

2° Quels *conflits* y a-t-il entre les intérêts ?

(Il y a des conflits par exemple entre la rentabilité et la productivité).

3° Quels sont les intérêts les plus *forts* et les plus *faibles* dans ce conflit des intérêts, autrement dit, quelle est la hiérarchie psychologique *primitive* ou *mécanique* des intérêts, quel est le *mécanisme* des intérêts ?

(La rentabilité, par exemple, est plus forte que la productivité).

La détermination de cette hiérarchie des intérêts est le problème *initial* de la psychologie, c'est l'objet de la *psychologie primitive* ou *mécanique*.

Cette hiérarchie psychologique primitive ou mécanique des intérêts détermine le *mécanisme* de la formation sociale.

4° Quelles sont les *lésions* des intérêts faibles par les intérêts forts qui résultent de ce conflit ?

(La productivité, par exemple, est lésée par la rentabilité).

Ces lésions sont les lésions *mécaniques* des intérêts.

C'est là la *catastrophe* du drame sociologique.

Jusqu'ici nous sommes dans la partie dite *théorique* de la sociologie ; nous allons entrer maintenant dans la partie dite *pratique*.

5° Quels sont les intérêts *supérieurs* et *inférieurs* dans le conflit des intérêts, autrement dit, quelle est la hiérarchie psychologique *idéale* ou *éthique* des intérêts, quel est l'*éthicisme* des intérêts ?

(La productivité, par exemple, est supérieure à la rentabilité).

La détermination de cette hiérarchie éthique est le problème de l'*éthique* ou de la *morale*. L'éthique suppose donc la connaissance antérieure des intérêts et de leurs conflits.

La hiérarchie éthique des intérêts détermine l'*idéalisation* éthique de la formation.

6° Quelles sont les *lésions* des intérêts supérieurs par les intérêts inférieurs qui résultent du conflit des intérêts ?

(La lésion de la productivité, par exemple, est la lésion d'un intérêt supérieur).

Ces lésions sont les lésions *éthiques* des intérêts.

Les deux dernières questions forment le *chœur intermédiaire* du drame sociologique.

Jusqu'ici nous sommes dans l'*arsis* de ce drame ; nous allons entrer maintenant dans la *catarsis*.

Ici va commencer cette partie de la sociologie qui a été appelée *politique* (théorie de l'État) (1) ; les problèmes antérieurs composent la *sociologie* (théorie de la société) (2) dans son sens restreint.

7° Quelles sont les *protections* assurées aux intérêts supérieurs dans le grand conflit des intérêts ?

(La productivité, par exemple, est protégée contre les lésions causées par la rentabilité).

Ces protections déterminent l'*organisation* du mécanisme d'une formation sociale.

Ces protections sont la *lex lata* ; ce problème est celui du *droit*. Le droit suppose donc la connaissance antérieure des intérêts, de leurs conflits, de leurs hiérarchies psychologi-

(1) En allemand : Staatslehre.
(2) Gesellschaftslehre.

que et éthique, et des lésions mécaniques et éthiques qui en résultent.

8° Quel est le *résultat* de ces protections, autrement dit, quelles sont les *lésions* des intérêts supérieurs *qui subsistent* dans une organisation donnée ?

(Il y a des lésions, par exemple, de la productivité pour lesquelles on n'a pas institué de protection).

C'est là le problème de la *critique* d'une organisation sociale et d'un droit donnés.

Les deux derniers problèmes représentent le *dénouement* du drame sociologique.

9° Quelles devraient être les protections *additionnelles* de ces intérêts supérieurs restés sans protection dans une organisation sociale donnée?

(Quelles protections additionnelles seraient nécessaires pour protéger, par exemple, la productivité contre ces lésions qui subsistent malgré les protections antérieures ?)

Ces protections additionnelles représentent la *lex ferenda*; ce problème est celui de la *législation*.

9° *bis* Quelles seraient les *meilleures* protections des intérêts supérieurs dans le grand conflit des intérêts ?

(Quelles seraient les meilleures protections, par exemple, de la productivité contre la rentabilité ?)

Ces meilleures protections déterminent l'*optimisation* de l'organisation d'une société.

10° Quel est le *résultat* de ces meilleures protections, autrement dit quelles sont les *lésions inévitables* des intérêts supérieurs dans l'organisation optima ?

(Quelles sont les lésions inévitables, par exemple, de la productivité par la rentabilité ?)

Les deux derniers problèmes représentent le *chœur final* du drame sociologique.

La sociologie se compose donc d'un enchaînement de *dix* problèmes et de *dix* parties, ni plus, ni moins.

Le problème *initial*, qui est la *base* de toute sociologie,

celui qui renferme dans son sein tous les autres problèmes d'une manière embryonnaire, est le problème suivant :

déterminer les INTÉRÊTS sociologiques.

Le problème *final*, la *coupole* de toute sociologie, qui surmonte tous les autres problèmes intermédiaires, est celui-ci :

déterminer les *lésions* des intérêts *supérieurs*, produites par les intérêts *forts*, qui sont *inévitables* dans le grand *conflit* des *intérêts* ;

ou, ce qui revient au même :

déterminer la différence entre *l'optimisation* de *l'organisation* d'une *société* et *l'idéalisation* de cette société ;

ou, ce qui revient au même :

déterminer les *maux inévitables* dans les institutions sociales humaines.

C'est là le problème de Faust :

Was kann die Welt mir wohl gewähren ?

Le monde, que peut-il m'offrir ?

Comme le dernier problème de la philosophie *théorique* est de déterminer les limites de notre savoir (*Kant*), ainsi le dernier problème de la philosophie *pratique* (de la sociologie) est de déterminer les limites de notre pouvoir.

Ces deux problèmes, celui des *intérêts* et celui des *maux inévitables*, sont l'alpha et l'oméga de toute sociologie.

Mal résoudre le premier problème, c'est vicier tout le reste de la sociologie, c'est bâtir un édifice sur du sable, c'est écrire un drame à intrigue confuse.

Mal résoudre le dernier problème, c'est dévier en chemin, c'est mal poser la coupole de l'édifice, c'est mal terminer le drame.

La sociologie historique s'est rendue coupable des deux fautes que je viens de dire. D'abord elle n'a posé d'une manière *sacramentelle* ni la question des intérêts, ni la question des limites nécessaires de leur réalisation. Elle s'est contentée de les poser *en passant*, *extra sedem materiæ*.

Ensuite elle a résolu chacune de ces deux questions d'une manière confuse et pitoyable. Elle a même confondu la rentabilité et la productivité !

La physiologie, qui, comme toute science biologique, est elle aussi dominée par le principe des conflits, se compose de dix problèmes et parties analogues à celles de la sociologie, à savoir :

1° détermination des *intérêts* physiologiques des *cellules*, des *organes* et du *corps* entier ;

2° détermination des *conflits* de ces intérêts ;

3° détermination de leurs *forces relatives* (ceci donne le *mécanisme* physiologique) ;

4° détermination des *lésions* mécaniques qui résultent de ce mécanisme ;

5° détermination des valeurs *hygiéniques* relatives de ces intérêts ;

6° détermination des *lésions hygiéniques* du mécanisme physiologique ;

7° détermination des *protections* physiologiques contre ces lésions (ceci donne *l'organisation* physiologique) ;

ici s'arrête la *physiologie* au sens restreint du mot ;

8° détermination des défauts de cette organisation, c'est-à-dire des *maladies* auxquelles les organismes sont sujets (c'est le problème de la *pathologie*) ;

9° détermination des *protections artificielles* contre ces maladies (c'est le problème de la *thérapeutique*) ;

10° détermination des *maux* qui *restent* après cette thérapeutique (c'est le problème du *pronostic*).

Les connaisseurs auront aperçu que les physiologistes n'ont pas mieux su introduire le principe des conflits dans leur science que les sociologues dans la leur.

L'introduction du principe des conflits doit renouveler la physiologie aussi bien que la sociologie.

Voici donc le tableau de la sociologie :

Tableau de la sociologie.

1. Intérêts sociologiques....................	Arsis	Intrigue	Formation	Partie théorique	Sociologie	Physiologie sociale
2. Conflits de ces intérêts		Catastrophe				
3. Mécanisme des intérêts..................			Mécanisme			
4. Lésions mécaniques des intérêts faibles...						
5. Éthicisme des intérêts....................		Chœur intermédiaire	Idéalisation	Partie pratique		
6. Lésions éthiques des intérêts supérieurs...						
7. Protections des intérêts supérieurs	Catarsis	Dénouement	Organisation		Politique	
8. Lésions éthiques qui restent malgré ces protections.............................						Pathologie
9. Protections additionnelles (optimæ) des intérêts supérieurs		Chœur final	Organisation améliorée (optima)			Thérapeutique
10. Lésions éthiques (inévitables) qui restent malgré ces protections additionnelles ...						Pronostic

Le présent ouvrage étudie les dix problèmes de la sociologie indiqués ci-dessus, mais en se limitant à l'économique.

SIGNIFICATION CONVENTIONNELLE DES PRINCIPAUX SIGNES ALGÉBRIQUES EMPLOYÉS DANS L'OUVRAGE

x = Biens consommés par un individu dans l'unité de temps.

y = Travail dépensé par l'individu pour l'acquisition de ces biens dans l'unité de temps.

(Ces deux quantités, x et y, sont les *véritables inconnues finales* de l'économie Les autres inconnues ne sont que des inconnues *auxiliaires* ; nous les désignerons généralement par des initiales tirées, tantôt du français, tantôt de l'anglais et tantôt de l'allemand).

a = Travail renfermé dans un bien (de Arbeit = travail).

b = Terre renfermée dans un bien (de Boden = terre).

w = Valeur d'usage renfermée dans un bien (de Werth = valeur).

xa = Travail consommé par un individu dans l'unité de temps.

xb = Terre consommée par un individu dans l'unité de temps.

xc = Biens de culture consommés par l'individu dans l'unité de temps.

xn = Biens de nourriture consommés par l'individu dans l'unité de temps.

p_a = Productivité technique du travail ($= w : a$).

p_b = Productivité technique de la terre ou fertilité ($= w : b$).

j = Journée de travail d'un individu.

A = Travail total de la société.

B = Sol total de la société.

P = Population de la société.

t = Temps.

X = Biens consommés par la société dans l'unité de temps.
Y = Travail dépensé par la société pour l'acquisition de ces biens dans l'unité de temps.

SIGNES CONVENTIONNELS EMPLOYÉS DANS LA THÉORIE DE L'ÉCHANGE

S = Service.
v = Valeur d'échange d'un bien isolé.
V = Valeur d'échange de l'offre entière.
w = Valeur d'usage d'un bien isolé.
W = Valeur d'usage de l'offre entière.
m = Offre (de Menge).
n = Demande (de Nachfrage).
M = Nombre des offrants.
N = Nombre des demandeurs.
s = Talentuosité du travail (de skill).
h = Épuisement du travailleur par une production (de hardship).
f = Fertilité de la terre.
r = Épuisement de la terre par une production (de Raubbau).
D = Coefficient de la domination.
α = Position de l'échangiste (de ἀξία).
l = Salaire pour l'unité de travail (de Lohn).
r = Rente pour l'unité de terre.
z = Pour cent (de Zinsfuss).
g = Profit (de Gewinn).
i = Intérêt.
L = Nombre des ouvriers (de Lohnarbeiter).
F = Nombre des fabricants.
a_{+p} = Travail productif d'un individu.
a_{-p} = Travail improductif d'un individu.
a_{+r} = Travail rentable d'un individu.
a_{-r} = Travail non rentable d'un individu.

SIGNES UNIVERSELS DES MATHÉMATIQUES

d = Incrément.
c, k, C, K = Constantes.
f, φ, χ, ψ = Fonctions.
e = Base des logarithmes naturels.
log = Logarithme naturel.
max. = Maximum.
min. = Minimum.
lim. = Limite.

PREMIÈRE PARTIE

SYSTÈME DES INTÉRÊTS SOCIOLOGIQUES

Le premier problème de la sociologie est de dresser le *tableau* des *intérêts sociologiques*, c'est-à-dire des intérêts :

1° économiques ;
   gamiques ;
2° des individus ;
   des familles ;
   des États ;
   des sociétés ;
3° pour le présent ;
   pour le futur plus ou moins éloigné.

Nous nous limiterons ici aux intérêts *économiques*.

Avant, toutefois, de dresser le tableau des intérêts économiques, il faut d'abord donner une définition générale de la nature de cette catégorie d'intérêts.

CHAPITRE PREMIER

L'intérêt économique en général.

I. L'optimum de l'économie

§ 1. — *Les deux inconnues finales de l'économie. La consommation et le travail.*

L'économie embrasse deux choses :

1° la satisfaction des besoins produite par la consommation des biens ;

2° le travail que coûte l'acquisition de ces biens.

Ces deux quantités sont les deux *véritables inconnues finales*, l'x et l'y de l'économique ; toutes les autres quantités inconnues dont s'occupe l'économique, telles que le revenu, le capital, la fortune, la valeur, le prix, les coûts, etc., ne sont que des quantités dites *auxiliaires* ; on les emploie pour calculer ces deux inconnues finales et on les élimine après qu'elles ont rempli leur office : le nègre a fait son devoir, le nègre peut s'en aller (1).

§ 2. — *La bonté de l'économie.*

La bonté de l'économie dépend de la différence entre ces deux éléments de l'économie, la consommation et le travail:

(1) Der Moor hat seine Schuldigkeit gethan, der Moor kann gehen (Schiller).

Bonté de l'économie $= x - y$.

Une économie est d'autant meilleure que :

1° la consommation des biens est plus grande ;

2° le travail que coûte leur acquisition est plus petit (autrement dit le repos plus grand).

C'est le *mastiquer et ronfler* des *Épicuriens* (1).

Chacun de ces deux facteurs peut varier, isolément ou simultanément avec l'autre, dans chacune des deux directions.

Il y a donc en tout huit différentes manières selon lesquelles la bonté d'une économie peut varier.

Là-dedans trois cas sont des améliorations pures, trois cas sont des péjorations pures et deux cas sont des cas mixtes, représentant une amélioration d'un côté et une péjoration de l'autre. Ces derniers cas sont ceux dans lesquels :

1° la consommation et le travail augmentent ;

2° la consommation et le travail diminuent.

§ 3. — *L'équation entre consommation et travail.*

Pour pouvoir juger dans les cas mixtes de la variation définitive de la bonté de l'économie, il faut avoir d'abord une équation de la forme suivante :

consommation $= c$ travail,

ou $x = cy$.

(1) Il ne faut pas objecter ici qu'on ne peut pas faire des additions et des soustractions de quantités hétérogènes comme sont la consommation et le travail. La mathématique fait constamment de telles opérations entre des quantités réelles et imaginaires. Or, le réel et l'imaginaire sont beaucoup plus hétérogènes que ne sont la consommation et le travail, lesquels, en définitive, sont tous les deux des quantités réelles. On ne peut pas *simplifier* les expressions mathématiques de cette sorte, mais ne pas pouvoir simplifier une opération ne signifie pas qu'on ne peut pas la *faire*.

Chaque sujet renferme en lui-même une telle équation, selon laquelle il arrange son économie à lui ; cette équation est variable d'un sujet à l'autre, autrement dit le paramètre *c* a une valeur qui varie selon les sujets.

Dites par exemple à un pauvre que vous lui payerez un bock de plus s'il travaille deux heures de plus, il n'acceptera pas ; mais pour un surtravail de deux minutes, il acceptera. Donc, pour lui, la consommation d'un bock vaut plus que deux minutes, et moins que deux heures de travail.

Mais où il y a un *plus* et un *moins*, il y a aussi un *égal*.

Supposons que cette égalité corresponde à dix minutes. Alors il acceptera l'offre ou la refusera, selon que vous exigerez de lui moins ou plus de dix minutes de travail.

Un richard aura une équation toute différente.

Mais tout individu porte en lui une telle *équation personnelle* et en fait usage cent fois par jour.

§ 4. — *La loi « de mensura sortis » de Bernouilli.*

Les différences entre ces *équations personnelles* découlent en grande partie de ce que les satisfactions produites par la consommation d'un bien et la peine produite par un travail dépendent en grande partie de la quantité des biens consommés et des travaux accomplis *antérieurement.*

La satisfaction procurée par une unité de biens à celui qui en a déjà consommé cent est moindre que la satisfaction de celui qui n'en a consommé qu'une ; et la pénosité d'une unité de travail est plus grande pour celui qui a déjà travaillé pendant dix heures que pour celui qui n'a travaillé que pendant dix minutes.

C'est *David Bernouilli* qui a, le premier, attiré l'attention sur cette loi, qu'il a appelée la loi *de mensura sortis*. Puisque cette loi joue un grand rôle dans l'économie et dans ce livre, je profite de cette occasion pour l'expliquer.

1° *Bernouilli* dit que l'accroissement de la satisfaction subjective produite par la consommation objective d'une quantité de biens est inversement proportionnel à la quantité des biens déjà consommés (1).

Appelons la quantité objective des biens consommés m ; la satisfaction subjective produite par cette consommation étant notre x, nous avons l'équation suivante :

$$dx = c\frac{1}{m}dm,$$

d'où l'on tire par intégration :

$$x = c \log m + C,$$

où c et C sont des paramètres.

La courbe de la satisfaction des besoins produite par la consommation des biens, sur l'axe de la quantité de ces biens, est donc la courbe dite logarithmique, et c'est la discussion de cette courbe qui représente la grande loi *de mensura sortis* de *Bernouilli*. De cette discussion il résulte que la satisfaction subjective produite par la consommation d'une quantité objective de biens augmente en progression *arithmétique*, quand la quantité objective des biens consommés augmente en progression *géométrique*.

2° Appelons la quantité objective d'un travail j ; la peine subjective produite par ce travail étant notre y, nous avons, par une simple application des raisonnements de *Bernouilli*, l'équation suivante :

$$dy = ke^j dj,$$

d'où découle par intégration l'équation suivante :

$$y = ke^j + K,$$

où k et K sont des paramètres et où e est la base des logarithmes naturels.

(1) Bona hominis censebimus sensim sensimque incrementis infinite parvis continuo augeri. Ita vero valde probabile est, lucrulum quodvis semper emolumentum afferre summæ bonorum reciproce proportionale (*Annales de l'Acad. scient. imp. de Saint-Pétersbourg*, t. V, p. 175, 1730-1731).

La courbe de la peine produite par le travail est donc, relativement à ce travail, la courbe dite « exponentielle » ; c'est la courbe logarithmique de tantôt avec un changement des axes, car on peut écrire aussi :

$$j = k \log y + K.$$

Le travail subjectif augmente donc selon une progression *géométrique*, quand le travail objectif augmente selon une progression *arithmétique* (1).

(1) La loi économique *de mensura sortis* a eu une histoire très instructive et très caractéristique, mais peu honorable pour la sociologie. Découverte il y a à peu près deux siècles par un savant qui n'était pas un sociologue, et publiée dans des annales qui n'étaient pas encyclopédiques, cette loi a échappé complètement aux sociologues. Ce ne sont que des savants non sociologues qui s'en sont occupés. Le premier a été *Laplace*, qui dans sa *Théorie analytique des probabilités* (liv. II, chap. X, p. 441) fait une distinction entre la *fortune physique* et la *fortune morale*. Puis sont venus les physiologistes, qui, en transportant cette loi à la physiologie, ont créé cette partie de la physiologie qu'on appelle la *psycho-physique*. Les premiers noms qu'il faut citer ici sont *Weber* et *Fechner*. Les physiologistes, d'ailleurs, ont très souvent fait des applications économiques de cette loi, la consommation des biens et le travail appartenant dans une certaine mesure au domaine de la physiologie.

L'application physiologique de la loi m'a frappé pour la première fois dans un de ces discours bizarres que les étudiants allemands appellent *discours de bière* (*Bierreden*), et qu'ils font dans leurs réunions officielles ; c'était le professeur de physiologie *Fuchs*, de Bonn, connu comme grand orateur, qui faisait de cette loi de la psycho-physique une application humoristique et minutieuse à la consommation de la bière.

La seconde fois que j'ai entendu cette application, ce fut à Vienne, dans un discours sérieux du professeur de physiologie *Exner*, lequel, en donnant l'histoire de cette loi, commença par l'explication de la loi sociologique *de mensura sortis*, de *Bernouilli*.

Notre loi, cependant, a été découverte sans que la physiologie et sans que *Bernouilli* y fussent pour rien, peu de temps après le discours du professeur *Fuchs*, par les économistes de l'école autrichienne, qui l'ont appelée loi de l'*utilité limite* (*Grenznutzen*). La formulation défectueuse de cette loi de l'*utilité limite* protège les économistes autrichiens contre tout soupçon de plagiat. Mais tout ceci prouve que depuis deux siècles il n'y a pas eu une seule union per-

§ 5. — *Les valeurs extrêmes des deux inconnues.*

Il nous faut maintenant, nous conformant à la routine, déterminer les valeurs extrêmes de nos deux inconnues, la consommation des biens, x, et le travail que coûte leur acquisition, y, c'est à-dire leurs *maxima* et leurs *minima*.

Le maximum de la consommation des biens, x, est pratiquement l'infiniment grand.

Le minimum de cette quantité est une quantité finie, qu'on appelle *minimum d'existence.*

Cette quantité est une inconnue de la physiologie ; pour l'économique, elle a le caractère d'une constante, d'un *paramètre*, qui varie selon les individus, les races, les climats, etc., mais qui, dans des circonstances données, a une valeur donnée, qui est une *connue* de l'économique.

Le maximum du travail, y, dont un sujet peut disposer est une quantité finie que nous appellerons maximum de l'existence.

Cette quantité est, elle aussi, une inconnue de la physiologie ; pour l'économique, elle a le caractère d'une constante, d'un *paramètre*, qui varie selon les individus, les races, les climats, etc., mais qui, dans des circonstances données, a une valeur donnée, et qui est une *connue* de l'économique.

Le minimum de travail pour un sujet est l'infiniment petit, le zéro.

Le minimum de la consommation et le maximum du tra-

sonnelle entre la physiologie et l'économique, et c'est là une conséquence fâcheuse de notre spécialisme exagéré.

Le professeur *Brentano* a annoncé l'intention de faire une nouvelle édition de cet article de *Bernouilli* et de plusieurs autres travaux de valeur, mais oubliés, comme ceux de *Petty*, pour faciliter aux découvreurs futurs leur besogne. Espérons qu'il accomplira sa promesse bientôt, et satisfera ainsi à un besoin urgent.

vail sont des paramètres qui ont dans l'économie une importance tellement grande qu'il convient de les désigner par des signes conventionnels spéciaux ; nous les désignerons par les signes ξ et η.

Voici donc les valeurs limites (Grenzwerthe) de nos deux inconnues x et y :

$$\text{Max. } x = \infty.$$
$$\text{Min. } x = \xi.$$
$$\text{Max. } y = \eta.$$
$$\text{Min. } y = 0.$$

§ 6. — *L'optimum et le pessimum de l'économie.*

L'optimum de l'économie correspond au maximum,

et le pessimum de l'économie correspond au minimum de la différence entre la consommation des biens, x, et le travail d'acquisition, y.

Optimum de l'économie = *max.* $(x - y)$.

Pessimum de l'économie = *min.* $(x - y)$.

Nous avons donc :

optimum de l'économie $= \infty - 0$;

pessimum de l'économie $= \xi - \eta$.

§ 7. — *Le problème de l'économique.*

Le dernier problème de l'économique, qui consiste à déterminer et à réaliser l'optimum de l'économie, ou l'intérêt économique, correspond donc à la détermination des conditions du maximum de cette différence.

Le dernier problème de l'économique est donc un calcul

de maximis, et doit être résolu selon les principes de cette sorte de calcul.

Pour pouvoir faire ce calcul *de maximis*, il faut d'abord connaître les lois de ces deux quantités, la consommation des biens et le travail d'acquisition qui y correspond. Ces lois une fois connues, on détermine par les procédés banals le maximum de la différence des quantités en question.

II. Principes généraux

§ 1. — *Incitation, non coopération*; *décrochement, non diagonale.*

Pour pouvoir déterminer les lois que je viens de dire, il faut faire la remarque suivante :

les processus économiques, comme tous les processus biologiques, ne sont jamais des *diagonales* résultant de forces *coopérantes*, mais toujours des *décrochements* de forces *incitantes* agissant sur des forces *incitables*.

Avec cette proposition nous mettons la hache à la racine d'un grand bouquet d'erreurs fâcheuses des économistes, lesquels raisonnent toujours comme si les facteurs économiques étaient des forces coopérantes, et comme si, par conséquent, l'économie était une diagonale.

Incitation, non coopération !

décrochement, non diagonale !

voilà la devise de l'économique, comme de toute science biologique.

On ne trouve des diagonales de forces coopérantes que dans le monde inorganique.

En économique, il ne faut donc jamais rechercher des *causes* et des *effets*, comme par exemple en physique, il faut toujours rechercher des *incitations* et des *décrochements*.

§ 2. — *Forces incitantes et incitées. Personnes et choses.*

Le facteur incitant des processus économiques est appelé *personne* ou *sujet* ; c'est toujours l'homme et son travail.

Le travail d'un autre être, comme d'un bœuf, ne peut jamais être une force incitante dans l'économie, comme le croient *Smith*, *Roscher* et la plupart des économistes.

Pourquoi cela ? parce que nous analysons ici l'économie des HOMMES et non celle des BŒUFS.

Dans l'ÉCONOMIQUE DES BŒUFS, le contraire est évidemment vrai ; ce n'est que le travail des bœufs qui y peut être l'incitant, tandis que le travail de l'homme ne l'est pas ; mais nous ne nous occupons pas ici de cette science.

L'argument invoqué par *Marx* en faveur de cette assertion que dans l'économique le travail de l'homme est seul du travail, cet argument est mauvais ; car il dit qu'il en est ainsi parce que *l'homme seul a une raison* ; argument sans valeur, car même s'il y avait des bœufs plus intelligents que les hommes, leur travail ne serait pas du travail pour l'économie *des hommes*.

La force incitée dans ces procès est toujours un objet *séparé* du sujet incitant, et elle s'appelle *chose* ou *bien*. Κτῆμα ὄργανον χωρισθέν (Aristote).

Pour qu'un bien soit incitable, il faut qu'il ait de certaines *qualités*. C'est cette incitabilité qu'on appelle du terme général de *valeur*. Un bien est donc une chose ayant de la valeur. Κτῆμα ὄργανον πρακτικόν (Aristote).

De même il faut que le sujet, pour qu'il puisse inciter, ait de certaines qualités. C'est cette incitativité active des sujets qu'on appelle force.

La *valeur* n'est autre chose que le pendant au passif de ce qu'on appelle à l'actif *force* (1).

(1) En allemand valeur se dit « werth » ; ce mot vient du gothique *vêr*, lequel signifie force, et a la même racine que *vir* ; cette étymolo-

§ 3. — *Les décrochements économiques. Acquisition et consommation.*

Les décrochements des procès économiques sont :

1° ou la possession d'un bien, d'une chose ;

2° ou la satisfaction d'un besoin d'une personne.

Les premiers procès s'appellent procès d'*acquisition*.

Les derniers procès s'appellent procès de *consommation*.

Les procès économiques se divisent donc en deux catégories, selon la nature de leurs décrochements ; ils se divisent :

1° en procès d'acquisition, et

2° en procès de consommation.

Οἰκονομικῆς ἡ κτῆσις καὶ ἡ χρῆσις (Aristote).

De ceci découle la première division des valeurs, la division en valeurs d'*acquisition* et valeurs de *consommation*.

§ 4. — *L'enchaînement étio-téléologique des processus économiques.*

Le bien incité dans un procès économique peut être, à son tour, le décrochement d'un procès antérieur.

Et le décrochement d'un procès économique peut être à son tour un facteur incitable dans un procès postérieur.

Les procès économiques forment donc une *chaîne* qui se compose d'un nombre variable d'anneaux.

L'économique a donc à rechercher, non seulement les facteurs incitants et incitables des procès économiques et leurs décrochements, mais aussi leurs facteurs incitants et incitables *primitifs*, et leurs décrochements *finaux*.

gie a beaucoup déplu aux économistes ; elle n'en est pas moins l'étymologie généralement adoptée par les germanistes.

§ 5. — *Les facteurs incitants et incités primitifs, et les décrochements finaux.*

Le facteur incité primitif est toujours l'homme et son travail ; c'est notre y.

Le facteur *incité* primitif est toujours le *reste du monde.*

Le décrochement *final* est toujours la *satisfaction* produite par la *consommation* d'un bien par l'homme ; c'est notre x.

L'intérêt, l'optimum économique, est donc réalisé si, avec le *minimum* de *force incitante primitive*, on arrive au *maximum* de *décrochement final.*

Tout ceci est vrai pour les économies de tous les *sujets* et de tous les *temps*, pour l'économie de la *société* aussi bien que pour celle des *individus*, des *familles* et des *États*, pour l'économie du *présent* aussi bien que pour l'économie du *futur* plus ou moins prochain.

Ceci posé, nous allons entrer dans l'analyse de l'économie. Nous étudierons l'économie de la *société* avant celle des *individus*, et celle du *présent* avant celle du *futur*.

CHAPITRE II

L'intérêt économique de la société.

I. Les facteurs primitifs et le décrochement final de l'économie

§ 1. — *L'intérêt économique de la société.*

L'intérêt économique de la société exige que la satisfaction des besoins produite par la consommation des biens soit un maximum, et que le travail d'acquisition des biens soit un minimum pour cette société.

Si pour la société cette satisfaction est X, et ce travail Y, alors le maximum de (X — Y) est la formule pour l'optimum de l'économie de la société.

Optimum économique de la société $= max. (X - Y)$.

Or il est clair que la quantité X est égale à la population P multipliée par la satisfaction moyenne x des besoins des individus : $X = P.x$.

Et la quantité Y est égale à la population multipliée par le labeur moyen y des individus : $Y = Py$.

De ceci résulte la formule suivante :

Optimum économique de la société $= max. P (x - y)$.

Le problème de l'économie de la société consiste à déterminer les conditions de la réalisation de ce maximum ; c'est un calcul *de maximis*.

Pour résoudre ce problème, il faut passer par les réflexions que l'on va voir.

§ 2. — *Les facteurs primitifs et leur décrochement final.*

Le facteur incitant primitif de l'économie de la société est l'*homme* et son *travail*.

Le facteur incité primitif de cette économie est la *nature*, le *sol*, la *terre*.

LE TRAVAIL EST LE PÈRE, ET LA TERRE EST LA MÈRE DE TOUTE RICHESSE, a dit *Petty*.

Cette incitation décroche la *chaîne étio-téléologique* de ces procès qui, dans leur totalité, représentent l'économie de la société.

Cette chaîne se compose de deux parties : la première est formée des procès d'acquisition ; la seconde est formée du procès de consommation.

Le décrochement final de l'économie est la satisfaction d'un besoin par un procès de consommation.

Notre chaîne commence donc avec le *travail* et la *terre*, passe ensuite par une série de procès d'acquisition, et se termine avec une satisfaction personnelle produite par la *consommation* d'un bien.

Travail, *terre*, *consommation*, voilà le triangle de l'économie de la société.

Le nombre de procès qui sépare les facteurs primitifs de leur décrochement final est variable.

Il y a des chaînes qui ne se composent que d'un seul anneau ; c'est, par exemple, quand on consomme la terre en nature, sous la forme d'un parc ou d'une simple habitation.

Il y a d'autres chaînes qui se composent d'un nombre incalculable de procès, par exemple les chaînes qui se terminent par la consommation d'une montre, ou de quelque autre produit d'une fabrication complexe.

II. — Le procès de la production

§ 1. — *Le procès de la production dans sa totalité.*

Nous commençons l'étude de la chaîne des procès économiques de la société par sa première partie, laquelle se compose des procès d'acquisition.

Le procès d'acquisition d'une société entière, vu dans sa totalité, est un procès entre *homme* et *nature*, c'est-à-dire une *domination* de la *nature* par l'*homme*.

Par là, nous excluons les procès entre hommes et *hommes*, les dominations de l'homme par l'homme, du procès d'acquisition de la société.

Κτῆσις κατὰ φύσιν... τοῖς πολιτικοῖς, a dit *Aristote*, en excluant la κτῆσις ἀπ' ἀνθρώπων.

Nous appellerons ce procès la *production*.

Une société entière ne peut donc acquérir que par production.

Nous serons extrêmement rigoureux dans cette terminologie ; le mot de *production* et ses dérivés, tels que *produit*, *produit brut* et *net*, *producteur*, *productivité*, *productif*, etc., nous serviront *exclusivement* pour exprimer ce qui se rapporte au procès de l'*homme* dominant la *nature*.

Cette extrême rigueur terminologique est la conséquence de ce que l'économique dominante — surtout l'économique bourgeoise, mais aussi l'économique socialiste — emploie ce mot de *production* et ses dérivés pour désigner des procès entre homme et *homme*, de ce qu'elle les emploie, par conséquent, là où il s'agit en réalité de ce qu'on appelle proprement *rendement*, *rentabilité*, etc.

Cette terminologie vicieuse et confuse n'est qu'une espèce d'euphémisme ; c'est une feuille de vigne que les économistes mettent instinctivement quand ils sortent en public, c'est-à-dire quand ils parlent dans les parlements, dans les collèges,

quand ils publient des *leading* articles dans les journaux ou des livres scientifiques.

Mais quand ils sont entre eux sans gêne et sans façon, quand ils discutent leurs affaires entre eux, dans leurs comptoirs ou à la Bourse, ils se présentent nus, et au lieu de parler de *produits* et de *productivité*, ils parlent clairement de *rendements* et de *rentabilité*.

La distinction entre la *productivité* et la *rentabilité* étant une des caractéristiques de ce livre — cette distinction résultant de la distinction entre l'*homme* et la *nature*, ou le *travail* et la *terre* —, nous éviterons, avec la dernière rigueur, cette terminologie euphémistique et trompeuse ; cela rendra peut-être quelquefois notre style un peu dur, mais nous en serons récompensé par la clarté des conclusions.

De quel droit imposons-nous cette définition : *la production est l'acquisition par la domination de la nature* à l'économique, puisque la plupart des économistes emploient aussi bien le mot production pour désigner des procès d'homme à homme ?

Je dois faire ici une remarque générale.

§ 2. — *Conceptualisme et nominalisme.*

Pour arriver à une définition, telle que notre définition de la production, il y a deux méthodes :

1° ou on commence par déduire des notions de notions antérieures, par des procédés logiques, et ensuite on les dénomme selon les règles de la philologie ;

2° ou on commence par poser un mot, et on cherche ensuite à déterminer la notion exprimée par ce mot.

Nous appellerons la première méthode le *conceptualisme*, et la seconde méthode le *nominalisme* (sans faire allusion aux significations que ces mots ont eues dans la philosophie du moyen âge).

Si on commence des chapitres par des questions comme les suivantes : « qu'est-ce qu'un *animal*, une *plante*, un *ulcère*, une *tumeur*, le *capital*, la *valeur*, le *revenu* etc. ? » on est un nominaliste.

Si on commence en disant : « de telle notion on arrive par telle opération à telles notions, que nous désignerons par tels mots », on est un *conceptualiste*.

Dans ce livre, nous avons été jusqu'à présent conceptualiste.

Une étude superficielle des sciences nous montre que la plus grande partie des philosophes marchent dans la direction opposée. Ils commencent par faire un catalogue des *mots* qu'ils croient entrer dans leur science, et puis ils cherchent à développer les *notions* qui sont cachées derrière ces mots. Ils disent : *au commencement étaient les mots*, et croient que le problème des sciences consiste à déchiffrer ces symboles, par lesquels Minerve a eu le plaisir de nous révéler l'existence de certaines notions, tout en nous en cachant énigmatiquement la signification.

Ce nominalisme est d'autant plus fréquent dans les sciences que celles-ci s'occupent davantage des questions de la vie quotidienne ; le conceptualisme domine dans les sciences dont les notions sont peu connues des profanes.

Comme les profanes s'occupent plus ou moins des généralités de toutes les sciences, la partie générale des sciences est toujours dominée par le nominalisme beaucoup plus que la partie spéciale.

Comparez par exemple la mathématique supérieure avec l'économique, la pathologie, la biologie et ces autres sciences dont les parties générales entrent dans l'horizon des profanes.

Les mathématiciens sont des conceptualistes purs, tandis que les économistes, les pathologistes, etc., commencent toujours par ramasser les mots qui, par l'importance qu'ils ont dans la conversation, leur sautent aux yeux, après quoi

ils scrutent les notions que Minerve s'est donné le plaisir de cacher derrière ces mots.

Ce n'est que quand ces savants entrent dans des discussions entièrement spéciales qu'ils se font conceptualistes ; mais comme ils ont commencé par le nominalisme, leur partie spéciale a toujours le caractère nominaliste.

Le nominalisme est toujours faux ; en voici les raisons.

Supposons que le système des mots corresponde exactement au système des notions ; dans ce cas, un nominaliste pourrait, à la rigueur, apprendre le contenu d'une science faite par autrui, mais jamais il ne pourrait créer ou augmenter une science.

Un nominaliste est tout au plus un homme qui mange un pain fait par un autre ; ce ne sont que les conceptualistes qui peuvent créer des connaissances nouvelles.

Mais le système des mots ne correspond jamais au système des notions. Une première raison en est dans les erreurs humaines : *errare humanum*. Ce n'est pas Minerve qui a créé le système des mots, c'est l'esprit des nations qui l'a créé, par un procédé conceptualiste qui est resté dans l'inconscient. Or, cet esprit n'est pas sans avoir été victime de graves erreurs. *Interdum vulgus rectum videt ; est ubi peccat !*

Ensuite, ces deux systèmes des notions et des mots ne peuvent jamais coïncider exactement, parce que le nombre des notions augmente, avec le développement des sciences, approximativement en progression *géométrique* (*Drobisch*), tandis que le nombre des mots ne peut augmenter en même temps qu'en progression *arithmétique*. A partir d'un moment donné, la non-correspondance des deux systèmes est inévitable.

Ce ne sont que les sauvages, pauvres en notions, qui peuvent se payer le luxe de désigner chaque notion par un mot spécial. Aucune langue n'est suffisamment riche pour pouvoir baptiser avec des mots distincts toutes les notions

dont les sciences ont besoin, quand elles sont tant soit peu développées.

La plupart des mots ont, pour cette raison, plusieurs significations, qui sont généralement plus ou moins voisines, mais qui sont toutefois distinctes, et qui changent encore selon les lieux et les temps. Et, de plus, on ne voit jamais les mots de deux langues qui se correspondent avoir absolument les mêmes significations.

Voilà une source presque inévitable de confusions, dans les sciences, pour les nominalistes. Ils croient disputer sur des notions, et ne disputent en réalité que sur des mòts. Ils croient que les notions changent historiquement, quand, en réalité, seulement quelques combinaisons de lettres ont changé de signification (*hégelianisme*).

Voilà la grande faute de tous les systèmes dans les sciences populaires. Ces « systèmes » ne sont que des « dictionnaires », sans l'ordre alphabétique.

Et ceci est surtout vrai de l'économique. Prenez un « dictionnaire » d'économique bien arrangé alphabétiquement, secouez les articles comme un sac de loto, et vous aurez un de nos « systèmes » économiques.

Ce n'est que quand les économistes entrent dans des questions très spéciales, qui dépassent l'horizon des profanes, qu'ils se métamorphosent en conceptualistes ; mais à cause de leur base nominaliste, ces spéculations conceptualistes ne peuvent qu'aboutir au vide et à la confusion.

Il faut donc procéder dès le commencement en conceptualistes. On ne doit jamais se laisser dominer par les mots ; tout au plus peut-on souffrir qu'il nous vienne d'eux quelques inspirations, en prenant soin d'exercer toujours le contrôle conceptualiste.

Mais comment éviter les confusions qui résultent de l'écart entre le nombre des notions et celui des mots ?

Pour éviter ces confusions, il faut procéder comme font par exemple les mathématiciens, qui n'ont qu'un nombre limité de signes conventionnels, tels que x, y, z, t, e, ν, log,

+, —, *1*, *2*, *3*..., lesquels ont une signification *constante* dans toute la science ; quant aux autres signes, leur signification est donnée avec chaque formule, et elle n'est valable que pour cette formule, les mêmes signes ayant peut-être une signification toute différente dans une formule voisine.

On pourrait nommer l'union constante et invariable entre une notion et un mot un baptême.

Dans l'économique aussi, il n'y a qu'un certain nombre limité de notions qu'il convient, à cause de leur importance fondamentale, de baptiser avec des mots distincts, en telle sorte que tel mot signifie toujours uniquement et exactement telle notion, et que telle notion soit toujours exprimée par tel mot.

Quant aux autres notions, il y en aura toujours plusieurs qui seront désignées par le même mot, et ce n'est que l'enchaînement des pensées, ou l'indication explicite de l'auteur, qui déterminera la signification du mot dans chaque cas.

Il est clair que la légitimité d'une dénomination est toujours une question purement *philologique*. Si on prétend qu'une dénomination est fausse, on entre dans le domaine de la philologie.

Les autres sciences ne peuvent que décider si le développement d'une notion est *logique* ou non.

Cette question — quelles notions il convient de baptiser sacramentellement, et à quelles notions il suffit de donner une dénomination passagère — doit être résolue par des considérations de *commodité* ; il faut choisir une nomenclature telle qu'on puisse exprimer le maximum d'idées avec le minimum de mots, selon le principe de *Maupertuis*, ou principe d'économie.

Voilà pourquoi nous avons dit que la production était l'acquisition par la domination de la nature.

Cette notion est tellement importante, qu'il est indispensable de la baptiser d'un nom distinct ; et d'autre part cette

dénomination de *production* est conforme à l'esprit de toutes les langues européennes.

Je prie le lecteur de faire attention à la manière dont nous développerons nos notions. Nous serons toujours de purs conceptualistes ; nous ne souillerons nulle part notre livre par des procédés nominalistes. Nous ne poserons jamais des questions de la forme suivante : « la production, la valeur, la rente, la notion x, que sont-elles ? » questions dont fourmillent les « systèmes » ; mais d'abord nous développerons des notions selon les règles de la logique, et ensuite nous nous demanderons comment il convient de les désigner. Ce sera l'un des caractères de ce livre.

§ 3. — *Les parties du procès de la production.*

Le grand procès de la production peut être composé d'un grand nombre de procès partiels, dont chacun a son décrochement à lui.

Le premier décrochement du travail et de la terre est un produit que nous appellerons produit *primaire.*

Ce produit primaire, incité de nouveau par l'incitation d'un travail, décroche un produit *secondaire.*

Celui-ci décroche un produit *tertiaire*, et ainsi de suite jusqu'à ce que le produit décroché par le travail soit un bien à consommer. C'est alors le produit *final.*

Ces chaînes de procès productifs isolés peuvent, vues dans leur totalité, être très compliquées. Il se peut que plusieurs chaînes se réunissent et se continuent dans une seule chaîne ; il se peut qu'une chaîne se divise et se continue en plusieurs chaînes ; il se peut que l'un et l'autre aient lieu en même temps, et cela même est la règle de nos jours.

Veut-on une illustration ? Qu'on jette un coup d'œil sur toutes les chaînes possibles dans la structure des corps chimiques organiques ; qu'on remplace ensuite chaque atome

par un procès isolé de production, et on aura une idée des chaînes possibles des procès de la production.

§ 4. — *Système des biens.*

Les biens se divisent d'abord, pour la société, en biens produits et en biens non produits ;

ensuite ils se divisent en moyens pour la consommation et moyens pour la production.

Ces deux divisions peuvent se combiner, d'où il résulte qu'il y a pour la société quatre espèces de biens, à savoir :

les biens non produits

qui sont des moyens de production (par exemple la terre cultivable, la mer),

qui sont des moyens de consommation (par exemple les parcs, les lieux d'habitation, l'atmosphère) ;

les biens produits

qui sont des moyens de production (par exemple les machines),

qui sont des moyens de consommation (par exemple le pain, la bière) ;

ou, si on préfère un autre ordre :

les moyens de production

non produits,

produits ;

les moyens de consommation

non produits,

produits.

Pour dénommer ces notions avec des mots absolument distincts, il faudrait évidemment huit mots. Aucune langue ne possède une telle *copia verborum.*

On parle ici de « capital », de « fortune », de « richesse », de « revenus », de « produits », etc. ; avec ces mots on s'arrange pour exprimer ces huit notions, selon les cas.

En tout cas, le *capital* social ne se compose jamais ni d'argent, ni d'hypothèques, ni de titres de rente, mais de moyens de production.

Et le *revenu* social ne se compose jamais ni de salaires, ni de profits, ni de rentes et d'intérêts, ni d'argent, mais de moyens de consommation.

III. — Les biens

§ 1. — *La trinité des biens.*

Les biens renferment donc, pour la société, trois parties quantitatives :

1° La première est le facteur incitant primitif ; c'est le *travail*.

2° La seconde est le facteur incité primitif ; c'est la *terre*.

3° La troisième est le décrochement final ; c'est la *valeur d'usage*.

Les biens représentent, de ce point de vue, une *trinité*, une *triplice*, théorie qui découle en dernier lieu de notre principe biologique général, que les procès biologiques sont des *décrochements* de forces *incitantes* agissant sur des forces *incitées*.

Ces trois quantités joueront un rôle prépondérant dans ce livre ; il convient donc de les désigner par des signes conventionnels constants. Nous désignerons toujours :

le travail renfermé dans un bien par a (de *Arbeit* = travail) ;

la terre renfermée dans un bien par b (de *Boden* = terre) ;

la valeur d'usage renfermée dans un bien par w (de *Werth* = valeur).

§ 2. — *La valeur d'usage.*

La valeur d'usage d'un bien dépend, comme quantité, de la grandeur de cette satisfaction avec laquelle se termine la chaîne où ce bien a servi de facteur.

Si ce bien est un moyen de consommation, comme un pain, alors sa valeur d'usage découle *directement* de son usage, c'est-à-dire de la satisfaction produite par sa consommation. La valeur d'usage est, dans ce cas, une valeur de consommation.

Si ce bien est un moyen de production, par exemple une charrue, alors, pour pouvoir déterminer sa valeur d'usage, il faut d'abord déterminer quels seront les biens à consommer pour lesquels il est un moyen de production ; de la valeur de consommation de ces biens découlera la valeur d'usage du bien en question. La valeur d'usage d'un moyen de production n'est donc jamais indépendante d'une consommation finale ; elle ne peut jamais être plus grande que la valeur d'usage des biens à consommer dont elle aide la production ; mais elle peut être une quantité variable plus petite.

Les valeurs d'usage des différents biens diffèrent en *quantité* et en *qualité*. Les valeurs d'usage du pain et de la viande diffèrent peut-être seulement en quantité ; les valeurs d'usage du pain et des livres diffèrent en qualité.

On a essayé plusieurs fois de réduire toutes les différences de qualité à des différences de quantité, ce qui faciliterait singulièrement les calculs économiques.

On a le droit de faire ces réductions pour les besoins des calculs ; mais il ne faut jamais oublier, d'abord, que l'échelle de ces réductions renferme toujours un élément d'arbitraire, et que les formules qui en découlent ne sont rigoureusement

convaincantes que pour celui qui a accepté cette échelle arbitraire ; et ensuite que ces formules ne sont jamais que très approximatives.

§ 3. — *Détermination de la valeur d'usage selon les status de l'homme.*

La valeur d'usage dépend, selon ce que nous venons de dire, de la satisfaction produite par la consommation.

Mais qui est le juge dans l'appréciation de cette satisfaction ?

M. *Landry* pose comme un des principes de son livre cette thèse, que « la valeur d'usage des biens pour les hommes est celle qui leur est attribuée par ceux-ci » (c'est-à-dire par les consommateurs).

Par cette remarque il veut exclure cette valeur d'usage des biens qui leur est attribuée par exemple par les moralistes ou par les hygiénistes.

Voulez-vous connaître la valeur d'usage, par exemple, de l'alcool ? Ne la demandez pas aux médecins ou aux moralistes ; ce serait faire de la morale ou de l'hygiène au lieu de faire de l'économique ; demandez-la à l'individu qui boit cet alcool.

Ceci n'est pas ma manière de voir, et puisque nous touchons avec cette question à un des principes fondamentaux de l'économique, je suis heureux que l'objection de M. *Landry* me donne l'occasion de m'expliquer sur cette question *continenti oratione*.

Un homme n'est pas seulement un individu, il est encore un membre de sa famille, de sa patrie, de la société.

C'est ce que les juristes romains désignaient du mot de *status*. Les hommes ont plusieurs status.

Quand on envisage la conduite d'un homme, il faut l'en-

visager pour chacun de ses *status* ; et il serait faux de se limiter à un seul.

Si un homme consomme, il consomme non seulement dans son status *individuel*, mais encore dans son status *familial*, *civil* et *social*.

Jean-Jacques a dit : « la société souffre, si un de ses membres souffre ».

Moi je dis : la famille, la patrie, la société consomme, si un individu consomme.

Il faut donc distinguer entre la valeur d'usage du point de vue *individuel* et la valeur d'usage du point de vue *familial*, *civil* ou *social*.

Ceci n'est pas une *confusion* de l'économique avec la morale, mais c'est la *distinction* de l'individu, de la famille, de la patrie et de la société.

Les différentes valeurs d'usage du même bien peuvent être identiques, mais ceci n'est point nécessaire.

Si elles sont différentes, leurs différences entrent dans la question des *antagonismes* entre individus, familles, États et société (1).

Leur *hiérarchie* entre dans la question du tableau de la hiérarchie des intérêts sociologiques (2).

Si on étudie l'économie de l'individu, il faut envisager l'homme — et ses procès — dans son status individuel.

Mais si on étudie l'économie de la famille, de l'État, ou de la société, il convient évidemment d'envisager l'homme — et ses procès — dans son status familial, civil et social.

Dans ce chapitre, où nous étudions l'économie de la *société*, nous envisageons les consommateurs dans leur status *social*.

Pour connaître, donc, la valeur d'usage sociale de l'alcool, nous ne nous adresserons pas à l'individu buveur, mais à la

(1) Voir la partie II.
(2) Voir la partie III.

société buveuse, selon le principe : *la société boit, si un de ses membres boit.*

§ 4. — *La valeur d'usage selon les temps.*

La valeur d'usage d'un bien dépend de l'appréciation de la consommation finale, telle que la fait son consommateur, selon son status.

Or cette appréciation varie selon les temps. Elle est différente pour le moment de la consommation, pour le lendemain, pour le futur éloigné.

Un individu apprécie par exemple le vin le soir, quand il le boit, autrement qu'il ne fera le lendemain, quand il aura mal aux cheveux, et après dix ans, quand il aura une cirrhose hépatique ou une apoplexie.

C'est *Aristote* qui a attiré le premier l'attention sur ce fait, en distinguant entre le ἡδύ, le χρήσιμον et l'ἀγαθόν, c'est-à-dire l'agréable, l'utile et le bon, dont la différence correspond à la différence entre le maintenant, le plus tard et la fin.

De laquelle de ces appréciations dépend la valeur d'usage d'un bien ?

M. *Landry* croit que c'est l'appréciation que le consommateur fait dans le moment de la consommation, c'est-à-dire, chronologiquement, la *première* de ces appréciations, qui décide de la valeur d'usage des biens.

Voulez-vous connaître la valeur d'usage de l'alcool ? Ne la demandez pas au buveur quand il aura attrapé une cirrhose hépatique ou une apoplexie et qu'il aura des regrets ; ne la lui demandez pas non plus au moment où il aura mal aux cheveux ; ce serait encore une fois vicier l'économique par des réflexions morales. Demandez-la lui au moment même de l'ingestion de l'alcool.

Or, ceci n'est pas ma manière de voir. Aucun temps n'a une primauté logique sur les autres. Chacune de ces appré-

ciations succesives est logiquement coordonnée aux autres.

Il faut distinguer entre

1° la valeur d'*agrément*,

2° la valeur d'*utilité*,

3° la valeur de *bonté* des biens,

selon qu'on envisage l'appréciation de leur consommation dans le présent, dans le futur prochain ou dans le futur éloigné.

Les différentes valeurs d'usage peuvent être identiques ; mais ce n'est pas nécessaire.

Leurs différences entrent dans la question des *antagonismes* entre les intérêts selon les temps (1).

Leur *hiérarchie* entre dans la question de la hiérarchie des intérêts (2).

Il ne s'agit pas du tout ici de vicier l'appréciation par des réflexions extra-économiques, mais de distinguer entre les différents temps, lesquels sont logiquement égaux.

Voilà pourquoi je parle de valeur d'*usage* quand je veux exprimer la notion générale, et non de valeur d'*utilité*, comme la plupart des économistes. La valeur d'utilité est une notion plus spéciale. Il y a beaucoup de sophismes qui naissent de ce que les économistes emploient le terme valeur d'utilité tantôt dans un sens général, et tantôt dans un sens spécial.

§ 5. — *Valeur d'usage mesurée et calculée.*

Pour déterminer la grandeur d'une quantité, il y a, en général, deux méthodes :

1° la méthode directe, celle de la *mesure* ;

2° la méthode indirecte, celle du *calcul*.

(1) Voir la partie II.

(2) Voir la partie III.

Ceci vaut aussi pour la valeur d'usage.

La détermination directe, la mesure de la valeur d'usage d'un bien, se fait par la consommation.

La détermination indirecte, le calcul, se fait par la détermination des qualités et des quantités du bien en question, en profitant des expériences faites lors des consommations antérieures.

De ceci il résulte qu'il faut distinguer entre

1° la valeur d'usage mesurée ;

2° la valeur d'usage calculée.

C'est *Aristote*, qui, le premier, a fait cette distinction, en distinguant entre τὸ ὂν καὶ τὸ φαινόμενον ἡδὺ, χρήσιμον, ἀγαθόν.

Il se peut que ces deux valeurs d'usage soient identiques ; mais à cause des erreurs humaines — *errare humanum* — il se peut aussi que ces deux valeurs d'usage diffèrent. On croit que la satisfaction des besoins produite par la consommation d'un bien est telle, et on en déduit que sa valeur d'usage est telle ; mais après la consommation on expérimente que cette satisfaction, et par conséquent cette valeur d'usage, a été tout autre.

Il faut donc distinguer entre les valeurs d'usage des biens selon les *status* des consommateurs, selon l'*époque* de l'appréciation de leur consommation, et selon la *méthode* de leur détermination.

Dans ce chapitre, nous n'envisagerons que le status *social* des consommateurs ; mais quant aux temps, il faut les envisager *tous*.

Pour ce qui est des méthodes de la détermination des valeurs d'usage, nous supposerons en général, pour ne pas compliquer les raisonnements, que le calcul est sans erreur, et que la valeur calculée est égale à la valeur mesurée par l'acte de la consommation.

§ 6. — *Travail et terre.*

Les biens renferment encore du travail et de la terre.

Un pain par exemple renferme :

1° le travail du boulanger qui l'a fait, celui du paysan qui a produit le blé, celui du producteur des instruments qui ont servi à la production du blé (charrues, chevaux de labour, etc.) ;

2° la terre sur laquelle le blé a poussé, celle qui a servi pour la boulangerie, pour la production de la nourriture des chevaux de labour, pour la production des charrues, etc.

Le travail a renfermé dans un bien est la somme d'un nombre plus ou moins grand de quantités de travail, dont chacune correspond à un des actes isolés qui composent le procès total de la production.

La terre b renfermée dans un bien est une somme, de la même manière.

Une de ces quantités de travail et de terre représente le travail et la terre qui ont servi *directement* à la production du bien ; le reste de ces quantités représente le travail et la terre qui ont servi *indirectement* à la production du bien, en entrant dans les instruments de la production.

Nommons le travail et la terre qui ont servi directement pour la production d'un bien a_0 et b_0,

les quantités de travail et de terre renfermées dans les instruments qui ont servi à la production a_1, a_2,... a_t et b_1, b_2, ... b_t,

les parties de ces quantités de travail et de terre qui correspondent à un produit donné n_1, n_2, ... n_t,

alors nous avons les équations suivantes :

$$a = a_0 + \frac{a_1}{n_1} + \frac{a_2}{n_2} + \ldots + \frac{a_t}{n_t};$$

$$b = b_0 + \frac{b_1}{n_1} + \frac{b_2}{n_2} + \ldots + \frac{b_t}{n_t}.$$

D'une manière grossière, on peut abréger ces formules de la manière suivante :

$$a = a_0 + \frac{a_t}{n_t};$$

$$b = b_0 + \frac{b_t}{n_t}.$$

Dans ces formules, a_0 et b_0 sont les quantités de travail et de terre employées directement, $\frac{a_t}{n_t}$ et $\frac{b_t}{n_t}$ sont les quantités employées indirectement.

La quantité de travail renfermée dans un bien est le produit de trois facteurs :

1° le nombre des producteurs ;

2° le temps pendant lequel la production a duré ;

3° la « densité » de ce travail.

La quantité de terre renfermée dans un bien est, elle aussi, le produit de trois facteurs :

1° les angles dièdres qui correspondent aux superficies productrices ;

2° le temps pendant lequel la production a duré ;

3° la « densité » des superficies susdites.

Voici ce que je veux exprimer par le terme « densité » du travail et de la terre. Pour la production, par exemple, d'un cheval de selle, il faut un temps de cinq ans. Mais ceci ne signifie pas que les producteurs de ce cheval et les terrains qui l'ont nourri ont servi *exclusivement* à la production de ce cheval unique. Il y aura toujours cinq ans de travail et de terre dans ce cheval, mais ce travail aura une « densité » correspondant à la quantité d'autres chevaux ou

d'autres biens produits par les mêmes producteurs sur les mêmes terrains.

Les deux quantités du travail et de la terre sont irréductibles l'une à l'autre. On ne peut pas substituer, d'une manière générale, une certaine quantité de travail à une certaine quantité de terre.

Ceci découle de ce que le travail et la terre ne sont pas des facteurs *coopérants* qui auraient une *diagonale*, mais des facteurs *incitant* et *incité* qui ont un *décrochement*.

§ 7. — *Valeur d'usage, travail et terre.*

La valeur d'usage renfermée dans un bien est une quantité qui est appréciable par nos sens ; mais le travail et la terre renfermés dans un bien sont des quantités qui échappent à toute investigation par les sens. Ce sont des quantités purement nouménales.

A ce point de vue, les biens sont donc des choses physico-métaphysiques.

Celui qui possède, ou qui mange un bien, possède ou mange trois choses :

1° de la valeur d'usage ;

2° du travail ;

3° de la terre.

Si je mange par exemple un pain, je mange d'abord de la valeur nutritive ; cela va sans dire.

Mais je mange encore de certaines quantités de travail et de terre.

La locution *manger du travail*, ou des synonymes comme manger de la *sueur*, de la *peine*, du *labeur*, pour dire manger un *bien*, sont très connues dans la littérature non économique ; *Homère* déjà disait : κάματον ἐσθίειν (Odyssée).

Je m'étonne de ne pas encore avoir pu trouver nulle part la locution correspondante : *manger de la terre.*

Il n'y a eu qu'un seul auteur pour voir nettement que manger un bien était manger du travail et de la terre, c'est *Horace*, quand il dit :

> *Qui me pascit ager meus est, et villicus Orbi,*
> *Cum segetes occat mihi mox frumenta daturas,*
> *Me dominum sentit.*

Je n'ai pas pu retrouver la source grecque dans laquelle *Horace* a puisé ce passage.

Pour éviter des malentendus grossiers, je dois faire remarquer que si je dis « manger de la sueur, de la terre », je ne parle pas en *chimiste* ; je ne parle pas de *géophagie*, et je ne fais pas allusion à la sueur matérielle qui est mélangée chimiquement avec presque toutes les denrées des colonies.

Je parle en économiste, et je pense à cette sueur et à cette terre qui sont renfermées métaphysiquement dans les biens.

§ 8. — *Le caractère trinitaire des calculs économiques.*

Une grande partie de l'économique est composée de calculs sur les biens. On les additionne, on les soustrait, on les multiplie et on les divise, etc.

Du caractère trinitaire des biens il résulte que tous ces calculs sur les biens sont essentiellement des calculs *trinitaires*. Il s'agit toujours de calculs portant :

1° ou sur la valeur d'usage ;

2° ou sur le travail ;

3° ou sur la terre.

Par exemple le capital, le revenu, la consommation, le salaire, le profit, etc., sont des sommes de biens. Dans chacune de ces quantités on doit distinguer entre leurs sommes en *valeur d'usage*, en *travail* et en *terre*.

Les quantités en travail et en terre seront toujours des quantités *auxiliaires* pour calculer les quantités en valeur d'usage, lesquelles sont les quantités *finales*.

IV. — Critique de la littérature

§ 1. — *Banalité de nos principes.*

Ce que nous venons de dire des éléments de l'économie et de son but final n'est rien de nouveau. Au contraire, ce sont là les plus grandes banalités de l'économique.

Il serait difficile de rencontrer un livre d'économique de quelque volume qui ne contînt pas ces propositions dans quelque partie du texte.

C'est ainsi que *Marx* dit dans son *Capital*, d'abord que l'ouvrier et la nature sont les deux sources premières (1) de l'économie, et ensuite, citant *Petty*, que le travail est le père, et le sol la mère de toute économie.

A Londres, on publiait en 1893 deux revues économiques, l'une hebdomadaire, l'autre mensuelle, chacune sous le titre *Terre et travail* (2) ; dans ces revues, les rédacteurs ne faisaient que dénoncer les gaspillages énormes que la société bourgeoise en Angleterre faisait du travail et de la terre, lesquels sont les deux éléments de toute économie. Les deux revues se payaient même le luxe de se faire une petite guerre entre elles.

Mais, chose curieuse, on ne trouve jamais cette thèse *in sede materiæ* et *in forma sacramentali* ; jamais on ne voit que l'auteur veuille la poser comme base d'un système économique.

(1) Urquellen.

(2) Land and labour.

On ne la trouve qu'en passant, comme un jeu d'esprit plutôt que comme une proposition sérieuse.

Voilà pourquoi toutes les déductions ultérieures des économistes sont en contradiction avec cette même proposition, que tous les économistes professent dans des moments perdus, et qu'ils laissent tomber tout de suite dans l'eau. Ils en parlent, comme l'âne de Balaam, sans comprendre ce qu'ils disent.

Cette banalité de mes principes a été reconnue par tous les critiques. Mais tandis que les universitaires allemands se sont cru le droit de me la reprocher, en disant dédaigneusement « *das Wahre nicht neu* » (le vrai n'est pas nouveau), M. *Landry*, au contraire, a cru que c'était ici un des mérites de mon livre : « M. Effertz, écrit-il, entreprend de montrer l'importance de cette proposition trop *négligée*, peut-être parce qu'elle est trop *banale*, que la production a deux facteurs, le travail et la terre, et il fait voir combien de conséquences non encore soupçonnées peuvent en être tirées ; à la lumière de cette grande vérité, il sonde un certain nombre des problèmes les plus agités, et nous les présente éclairés d'un jour tout nouveau » (1).

C'est ma spécialité, de découvrir des banalités négligées, et d'en tirer des systèmes.

Si de ceci il résulte que je suis très exclusif, et que je manque d'originalité productive, il en résulte de l'autre côté que les philosophes modernes, très productifs pour découvrir des vérités nouvelles, sont remarquablement inhabiles à les fertiliser. Ils ressemblent à Annibal : *vincere scis, Hannibal, victoria uti nescis !* On pourrait encore les comparer aux cyclopes, très habiles à agglomérer des rocs énormes, mais incapables d'en construire les murailles de Troie ; pour cela il fallait la lyre d'Apollon. Il n'y a pas parmi eux de porte-lyre.

L'on observe que la plupart des jeunes savants qui ont

(1) *L'utilité sociale de la propriété individuelle*, p. 354.

souci de gagner leurs éperons courent après des thèses originales. Ils ont tort! Qu'ils se mettent à la chasse des *banalités négligées* ; toutes les sciences en fourmillent ; et ces banalités négligées sont les prémisses les plus rentables. Une intelligence moyenne, si on a le droit de supposer qu'on la possède, y suffit ; tandis que, pour pouvoir découvrir des thèses originales importantes, il faut toutes les espèces d'intelligence, et à des doses faites pour désespérer.

§ 2. — *Les théories sur les éléments primitifs.*

Quelles sont les véritables bases des différentes écoles dans l'économique ?

Voyons d'abord leurs idées sur les éléments de l'économie.

Chez les économistes, il y a en tout trois choses qui ont reçu l'honneur d'être considérées comme des éléments de l'économie : le *travail*, la *terre*, le *capital*.

Or, pour les uns tous ces éléments sont coopérants ; pour les autres un élément est l'élément incitant ou fécondant, et les autres sont les éléments incités ou fécondés.

Avec ceci on peut facilement dresser le système des théories possibles, selon le calcul des combinaisons ; presque toutes ces théories ont trouvé des esprits plus ou moins pauvres qui les ont adoptées.

Voici les principales de ces théories :

1° Le travail est le seul élément de l'économie.

C'est la base de la *ponocratie* (*Roscher*), ou *anthropocratie* (*Rodbertus*), adoptée par les socialistes modernes, les *marxistes*.

Mais il est curieux et peu édifiant de voir que les fondateurs de cette grande école, après avoir posé leur principe ponocratique, excommunié d'emblée tous ceux qui osent l'attaquer, et invité tous leurs sectateurs à ne pas même dai-

gner honorer leurs adversaires d'une discussion, les qualifiant d'imposteurs malhonnêtes (*Lassalle*), que ces mêmes fondateurs, dis-je, n'ont pas pu éviter de poser plusieurs fois, en passant, le principe ponophysiocratique, qui est en contradiction flagrante avec leur principe officiel ponocratique. Après avoir nié officiellement toute autre source de l'économie que le travail, ils ne peuvent cependant pas éviter d'avouer deux fois que la terre, le sol, la nature est, elle aussi, une source de l'économie !

Naturam expellas furca, tamen usque recurret.

C'est probablement pour avoir tiré cette contradiction à la lumière que j'ai été honoré d'une manière *unique* par les marxistes. Mon livre *Arbeit und Boden* est le *seul* livre qu'ils n'aient pas critiqué, bien qu'il existe déjà depuis trois lustres. Il est fâcheux d'être réfuté *ipsissimis verbis.*

Pour les anciens Grecs, la victoire la plus honorifique dans les jeux olympiques était quand aucun adversaire n'avait osé se présenter ; on appelait cette victoire la victoire sans poussière (ἀκονιτὶ νικᾶν). Je n'hésite pas à réclamer cette espèce de victoire sur les marxistes, et à entonner le péan de circonstance : ἀκονιτὶ νενίκηκα !

2° La terre est le seul élément de l'économie.

C'est la théorie de *Liebig* et des agriculteurs-chimistes ; c'est cette théorie qui est au fond du *malthusianisme.*

3° Le travail et la terre sont les deux éléments coordonnés et coopérants de l'économie.

C'est la base du système de *Petty*, qui lui n'a pas trouvé de sectateurs.

4° Le travail est l'élément incitant, la terre est l'élément incité.

C'est notre théorie, que nous avons appelée *ponophysiocratie* ou *anthropophysiocratie.*

5° Le *capital* est un élément de l'économie, que ce soit le seul élément, ou qu'il y en ait d'autres, que ce soit un élément coopérant avec les autres, ou que ce soit l'élément incitant ou incité.

Ce dernier bouquet de théories représente la base des différentes branches de la grande école dite *capitalistique*.

§ 3. — *Les théories sur les fins économiques.*

Sur la question des fins économiques, voici les réponses qui ont été données :

1° Le but de l'économie est la *satisfaction des besoins* par la *consommation* des biens.

C'est notre théorie.

2° Le but de l'économie est la *richesse*.

C'est la théorie de l'école *chrématistique*.

Une branche de cette école dit que la richesse consiste en *argent*, et que l'argent est le dernier but de l'économie.

Ces différentes réponses sur les fins de l'économie peuvent se combiner avec les différentes réponses sur les éléments primitifs.

La méthode des combinaisons nous permet facilement de construire tout le système des écoles possibles en économique.

§ 4. — *Les théories sur les biens.*

De ces différentes théories sur les éléments et les fins de l'économie, les différentes écoles ont déduit, avec plus ou moins de conséquence, leurs différentes théories sur les biens, dont voici les principales :

1° Les biens renferment deux parties,

la valeur d'usage,

la valeur d'échange.

C'est là la théorie encore dominante depuis qu'Aristote a parlé de la διττὴ χρῆσις des biens.

2° Les biens renferment deux parties,

la valeur d'usage,

le travail.

C'est la théorie des socialistes-ponocrates ; cette théorie cependant est, chez *Marx*, déduite de la première par le moyen de cette mineure :

la *valeur d'échange* est égale au *travail*.

La prétendue noblesse du travail n'est pas chez les socialistes une noblesse de naissance, comme chez nous, mais une noblesse ploutocratique.

Parmi les ponocrates, il n'y en a qu'un seul qui ait eu le mérite de déduire cette proposition, *les biens renferment du travail*, *directement* de la considération des éléments de l'économie, sans passer par la théorie de la valeur d'échange, c'est *Rodbertus*, dans sa thèse célèbre : « *les biens coûtent du travail* », par laquelle il commence ses œuvres.

Rodbertus a encore une autre supériorité sur les marxistes. Tandis que ceux-ci excluent la terre comme partie des biens *implicitement*, Rodbertus l'exclut *explicitement*, en disant :

les biens coûtent du travail, et rien que du travail ; dire que les biens renferment de la nature, ce serait personnifier la nature.

Ce raisonnement de *Rodbertus* est faux ; mais il a le mérite d'avoir discuté la question de la terre renfermée dans les biens. Il écarte la nature formellement, ce qui prouve que la question de la nature s'était présentée à son esprit ; tandis que les marxistes, qui *négligent* la nature, donnent prise par là au soupçon que cette question ne s'est pas même présentée à leur imagination.

3° Les biens renferment deux parties :

le prix d'achat,

le prix de vente ou valeur d'échange.

C'est la théorie des plus extrêmes bourgeois.

4° Les biens renferment trois parties :

la valeur d'usage,

le travail,
la terre.

C'est la théorie de *Petty* ; cette théorie ne se distingue de la nôtre qu'en ce que pour *Petty* le travail et la terre sont des quantités *réductibles* l'une à l'autre, de sorte que, selon lui, on peut réduire cette théorie à deux autres théories, que les biens renferment :

1° ou de la valeur d'usage et du travail,
2° ou de la valeur d'usage et de la terre,
ad libitum.

Voici le passage capital de *Petty* : « *nous estimons généralement les biens en argent, et disons que tel bien représente tant de livres, de shillings et de pence* ; *mais ce que j'aimerais à dire est ceci, que nous devrions estimer les biens en travail et en terre, parce que les biens sont les produits de la terre avec le travail de l'homme par-dessus..*; *et si ceci est vrai, nous devrions être heureux de pouvoir trouver un commun dénominateur pour le travail et la terre, en sorte que nous puissions estimer les biens soit en travail seulement, soit en terre seulement* » (*On taxes*).

Chose curieuse, ce passage a échappé totalement aux économistes ; il n'est cité qu'une seule fois dans toute la littérature, par *Engels*, et celui-ci le rejette avec cette critique : « *quelle erreur géniale !* »

De tous les économistes, il n'y en a que deux qui émergent au-dessus des autres, ce sont *Rodbertus* et *Petty*. Ce sont les deux seuls économistes qui ont tenté de construire la théorie des biens sur la théorie des éléments *directement*, sans passer par la valeur d'échange ; et ce sont les deux seuls économistes qui ont posé la question du rôle du travail et de la terre dans l'économie. Leurs réponses ont été fausses. *Rodbertus niant* la terre, et *Petty l'éliminant* par la réduction au travail. Mais pour moi le mérite d'avoir posé une question correctement est plus grand que celui d'avoir donné une réponse vraie.

Les questions bien posées sont fatalement destinées à être

résolues un jour selon la vérité par la cohorte des travailleurs. Mais pour bien poser une question, il faut du génie.

Ces deux petits passages de *Rodbertus* et de *Petty* ont été pour moi l'incitant primitif, ils ont décroché la série des théories qui forment ce que j'ai appelé la *ponophysiocratie*.

§ 5. — *Dualisme de toutes ces théories.*

Toutes ces théories historiques ont ceci de commun que ce sont des théories *dualistes*.

Pour tous les économistes, les calculs ultérieurs sont donc, eux aussi, des calculs dualistes.

Dans le jargon des économistes, on désigne les calculs en valeur d'usage par le terme *naturels* ou *matériels*, et les autres calculs par le terme *sociaux*.

C'est ainsi qu'on parle, par exemple, d'une consommation, d'un salaire, d'un revenu *naturel* (matériel), et d'un salaire, d'un revenu *social*.

Les quantités *sociales* sont les quantités auxiliaires servant à calculer les quantités *naturelles*, lesquelles sont les quantités finales.

Dans ce dualisme, les écoles les plus opposées, comme les écoles bourgeoise et socialiste, s'accordent d'une manière touchante.

Ce *dualisme* de tous les systèmes antérieurs crée la différence la plus frappante entre ces systèmes et le nôtre, qui est un système *trinitaire*, tous nos calculs portant sur la valeur d'usage, le travail et la terre.

V. — Qualifications du travail et de la terre

§ 1. — *Les différentes causes de qualification du travail et de la terre.*

Le travail et la terre employés dans les productions, et par conséquent renfermés dans les biens, sont différents, non seulement en quantités, mais encore en qualités.

Il faut étudier maintenant ces qualités, et ce qui leur donne naissance.

Si on veut être complet, il y a un grand nombre de causes de qualification pour le travail et pour la terre. Nous ne nous occuperons que des principales.

1° Le travail peut être qualifié d'abord par le *talent* qu'on y remarque. C'est le *skill* des Anglais, qui se sont les premiers occupés de cette question.

Il y a des travaux plus ou moins talentueux.

Le terme de *skill* n'est, du reste, qu'un nom générique qui embrasse plusieurs espèces. Les différences de talent consistent en ce que la même quantité de travail produit ou des quantités, ou des qualités différentes de produits avec les mêmes quantités, ou avec différentes quantités de terre.

La terre peut être qualifiée de son côté par sa bonté ou fertilité. Il y a des terres plus ou moins fertiles et bonnes. Cette cause de qualification de la terre est analogue à la talentuosité du travail.

Le nom de bonté ou fertilité est, lui aussi, un nom générique qui réunit plusieurs notions différentes. Les différences dans la bonté des terres consistent en ce que des quantités égales de terre produisent ou des quantités, ou des qualités différentes de produits, avec les mêmes, ou avec différentes quantités de travail.

Les différences dans la bonté des terres peuvent tirer leur origine de causes naturelles, comme le climat, l'humidité, le chimisme, etc., ou de causes sociales, telles que la proximité ou l'éloignement des consommateurs.

Ce sont surtout *Ricardo* et *Thünen* qui nous ont fait connaître ces différences des terrains, *Ricardo* celles qui résultent de causes naturelles, *Thünen* celles qui résultent de causes sociales.

Cependant *Ricardo* ne connaît que ces différences dans la fertilité des terrains qui consistent en ce que des quantités égales de produits exigent plus ou moins de *travail* ; il ne s'occupe pas de la quantité variable de terre exigée : ce qui est une conséquence logique, mais fâcheuse, de sa théorie de la valeur et de la rente.

2° Les différentes productions sont plus ou moins nuisibles et épuisantes pour la santé et la vie du producteur. Il y a des productions saines et malsaines ; il y a des productions dangereuses et non dangereuses.

Cet épuisement du travail est un autre moment qualifiant pour le travail, connu depuis *Smith*, qui l'a appelé « hardship ». Comme on peut le voir, il s'agit encore une fois d'un terme générique, qui renferme plusieurs notions parentes, mais hétérogènes.

L'épuisement du travail est la cause de la *diminution* de la *talentuosité* du travail *futur*.

Semblablement à ce qui se passe pour le travail, les différentes productions épuisent le sol d'une manière différente. Ce degré de l'épuisement dépend non seulement de la nature de la production, mais encore de sa technique.

Il y a des productions qui, même avec la meilleure technique, produisent toujours un épuisement de la terre, comme l'exploitation des mines.

Il y en a d'autres qui épuisent la terre seulement si la technique est mauvaise, comme l'agriculture ; avec une technique rationnelle, ces productions non seulement n'épuisent pas, mais même enrichissent le sol (épuisement négatif).

L'épuisement du sol est un autre moment qualifiant pour la terre, analogue à la nocivité du travail.

Il s'agit ici encore, comme on peut le voir, d'un terme générique qui renferme plusieurs notions hétérogènes, bien que parentes.

Dans le sens large du mot, l'épuisement du sol, c'est la diminution de la fertilité des terrains dans le *futur*, de même que l'épuisement du travail, c'est la diminution de la talentuosité du travail pour le futur.

3° Les différentes productions ont une *durée* variable. De ceci il résulte que le travail et la terre renfermés dans un bien peuvent avoir un *âge* différent.

Cet âge est une troisième cause de qualification pour le travail aussi bien que pour la terre renfermés dans les biens.

Ce moment qualifiant n'était pas encore reçu comme tel à l'époque de mes études.

C'est que les économistes bourgeois craignaient d'approfondir la théorie du travail — dont leurs chefs, *Smith* et *Ricardo*, avaient tant parlé —, depuis que les socialistes en avaient fait leur principale arme offensive.

Les socialistes, d'autre part, auxquels la théorie de la qualification du travail était toujours instinctivement un peu antipathique, abhorraient d'enrichir cette théorie. Ils ne parlent de la différence entre la *quantité* de travail et la *durée* de la production (1), et de l'*âge* du travail qui en résulte (travail du *présent*, du *parfait*, et du *plus-que-parfait*), que pour dire que ces différences son indifférentes, et représentent un simple « déplacement » (Marx).

Ils craignaient évidemment, s'ils admettaient que l'âge du travail fût un moment qualifiant, que les économistes *vulgaires* ne pussent en déduire la légitimité de l'intérêt, ce qu'ils voulaient empêcher à tout prix.

Pour nous, cette raison n'est pas une raison ; nous ferons

(1) Productionsarbeit et Productionszeit (Marx).

nos théories sans préjugés. Pour nous, donc, l'âge du travail est un moment qualifiant. Un travail *a*, ancien de dix ans, n'est pas absolument la même chose qu'un travail *a*, ancien de dix jours.

Il en est de même pour la terre. Une quantité de terre *b*, âgée de dix ans, n'est pas absolument la même chose pour nous qu'une quantité de terre *b*, âgée de dix jours.

4° Le quotient entre le travail et la terre est différent dans les différentes productions, et par conséquent dans les différents biens.

La production des livres exige infiniment moins de terre par unité de travail que la production du pain ; celle-ci exige beaucoup moins de terre que la production de la viande.

Si on veut, on peut considérer le quotient travail : terre comme un moment qualifiant pour le travail, et le quotient terre : travail comme un moment qualifiant pour la terre.

Il y a donc, pour prendre les choses en gros, quatre moments qualifiants pour le travail, et quatre pour la terre.

Pour le travail, il y a :

1° la talentuosité (skill),

2° l'épuisement (hardship),

3° l'âge,

4° le quotient travail : terre.

Pour la terre, il y a :

1° la fertilité,

2° l'épuisement,

3° l'âge,

4° le quotient terre : travail.

§ 2. — *Méthode des valeurs approximatives.*

Il va sans dire que si on veut être *exact*, il faut, partout où on fait des calculs sur le travail et la terre, introduire les moments qualifiants.

Mais il va sans dire aussi qu'on a le droit de faire *abstraction* de ces moments qualifiants, si on se contente de résultats *approximatifs*.

Or on ne peut jamais arriver à des résultats exacts sans passer par des résultats approximatifs.

Ceci est une banalité pour la mathématique, mais une vérité encore ignorée des autres sciences ; elle est le principe des calculs de ce livre, et puisque mon livre a été ou mal compris, ou même condamné à cause de ce principe — un professeur de sociologie, en Allemagne, a eu même le courage de dire que *les valeurs approximatives n'avaient pas de valeur* —, je tiens à bien le mettre en relief.

De ceci il résulte qu'il faut commencer tous les calculs en travail et en terre en faisant abstraction de tous les moments qualifiants, pour les introduire plus tard, l'un après l'autre, après avoir obtenu des résultats approximatifs suffisants.

Je dis faire *abstraction*, et non pas *nier* : il y a là une distinction que les économistes n'ont pas toujours bien vue.

C'est ainsi que nous procéderons partout. Nous commencerons nos calculs en travail et terre en considérant ces notions comme de pures *quantités* ; ensuite, nous introduirons leurs *qualités*.

VI. — Les coûts de la production

§ 1. — *Coûts en travail et coûts en terre.*

Pour arriver à un but, il faut faire des sacrifices. C'est ce qu'on exprime par beaucoup de proverbes, par exemple en disant « nulle rose sans épine », « nihil est ab omni parte beatum », etc.

Ces sacrifices sont nommés *coûts* (*Rodbertus*).

Le but atteint est comme la partie *positive*,

les coûts sont comme la partie *négative* de nos actions.

La production a un but : c'est la valeur d'usage des produits.

Pour arriver à ce but, il faut faire des sacrifices : ce sont les coûts de la production.

En quoi consistent ces coûts?

J'arrive avec cette question à la différence la plus grande entre la manière de voir de M. *Landry* et la mienne, et je profite de cette occasion pour m'expliquer un peu plus clairement sur cette matière que je ne l'ai fait dans mon ouvrage antérieur.

Il est d'abord clair que le *travail* renfermé dans les produits est une partie de leur coût de production, car le travail est un *sacrifice* qu'on fait pour produire un bien. Ce sacrifice a deux sources :

D'abord le travail est une chose *pénible*, dont on aime à se décharger. Celui qui travaille *renonce* à un tant de loisir, et *sacrifie* un tant de son « dolce farniente ».

Ensuite le travail est *limité*, tandis que les besoins et désirs de l'homme sont, au moins pratiquement, illimités. Le travail employé dans une production ne peut pas être employé dans une autre. En consacrant donc une certaine

quantité de travail à une production, on *renonce* à une autre production, et on *sacrifie* les satisfactions qu'on aurait pu tirer de la consommation des produits de cette production à laquelle on a renoncé.

Ceci suggère cette question : la *terre* renfermée dans les biens fait-elle, elle aussi, partie des coûts de production ?

Ceci dépend de la question préalable : l'emploi de cette terre cause-t-il à la société des *sacrifices*, ou non ?

Or il en cause évidemment. L'emploi de la terre n'implique pas une peine, n'est pas un renoncement au loisir, comme le travail ; mais la terre est, comme le travail, une quantité *limitée*. Une quantité de terre employée dans une certaine production ne peut pas être employée dans une autre.

En employant donc une quantité de terre à une certaine production, la société *renonce* à une autre production, et à toutes les satisfactions qu'elle aurait pu tirer de la consommation des produits de cette autre production. Ce renoncement est le *sacrifice* que la société fait en employant de la terre pour une production, et c'est pour cette raison qu'on a le droit de dire que la terre renfermée dans les biens entre dans leur coût de production.

Les coûts de production se composent donc de deux parties hétérogènes, de travail et de terre.

En définitive, la valeur d'usage est le but, la partie positive ;

le travail et la terre sont la partie négative, les sacrifices, les coûts de la production.

Le travail et la terre sont comme les épines de la rose valeur d'usage.

§ 2. — *Complexité des coûts.*

Les coûts de production sont donc une quantité complexe composée de deux quantités irréductibles l'une à l'autre, de travail et de terre.

Les économistes ont toujours cherché à exprimer les coûts de production par le moyen d'une quantité de biens, par exemple en argent, en blé, en tissus, en bœufs, etc.

En disant que tel bien a coûté tant de blé, de tissus, d'argent, de bœufs, etc., on peut vouloir exprimer deux pensées :

1° on peut vouloir dire que pour la production de ce bien on a sacrifié telles quantités de tissus, de blé, d'argent ou de bœufs ;

2° ou on peut vouloir dire que la production de ce bien a coûté autant de sacrifices que la production de telles quantités de tissus, de blé, d'argent ou de bœufs.

La première idée est une idée absurde.

Comment peut-on sacrifier du blé, des tissus, de l'argent, des bœufs pour la production par exemple d'un livre ? C'est là un problème ridicule pour tout technicien.

Quand même dans un cas singulier on devrait sacrifier un de ces biens pour la production d'un autre, par exemple du blé pour la production d'un cheval, cette théorie des coûts ne serait pas pour cela une solution du problème des coûts ; car quels sont alors les coûts du blé ? *Nil agit exemplum litem quod lite resolvit.*

La seconde idée est une idée fausse.

Les différents biens ont des quotients travail : terre différents. Or le travail et la terre étant des quantités irréductibles l'une à l'autre, on ne peut exprimer le coût de production d'un bien dans un autre bien que si ces deux

biens ont un quotient travail : terre identique, ce qui évidemment ne peut pas être le cas général.

De nos jours la théorie dominante des coûts de production est celle des *bourgeois*, qui disent que les coûts de production consistent en *argent*.

Cette théorie est fausse, d'après ce que nous venons de dire.

Cette théorie est la conséquence de la confusion de la *productivité* et de la *rentabilité*, comme nous verrons plus tard, confusion caractéristique de l'économique bourgeoise.

§ 3. — *Revue des socialistes.*

Les socialistes contemporains expriment les coûts de production en *travail*.

C'est ainsi que *Rodbertus* a dit : « *les biens coûtent du travail, et rien que du travail* ».

Cette théorie n'est pas nouvelle. Les anciens avaient déjà l'idée que les coûts sociaux, ou coûts de production, ne consistaient pas en argent, mais en travail. C'est ainsi que les historiens anciens, quand ils nous parlent des coûts de certains monuments, par exemple des Pyramides, nous les donnent en travail, et non en argent.

Cicéron nous dit, traduisant les *Lois* de Platon : *sepulcra ne sint operosiora quam quod decem homines possint facere triduo.*

Cette conception n'est pas fausse, mais elle est imcomplète. Elle prend par erreur une valeur *approximative* pour une valeur *exacte*. Mais comme approximation, cette théorie que les coûts de production consistent en travail est vraie.

§ 4. — *La théorie des coûts de M. Landry.*

M. *Landry* a attaqué ma théorie des coûts avec les réflexions suivantes.

Il a dit d'abord en général ceci : le coût de l'*acquisition* d'un bien est la plus grande utilité à laquelle on renonce par cette acquisition.

Le coût de la *production* d'un bien est donc la plus grande utilité à laquelle on renonce par cette production.

Le coût de l'*achat* d'un bien est la plus grande utilité à laquelle on renonce par cet achat.

Donc, si j'achète une marchandise, par exemple un livre, pour 5 francs, le coût de cet achat n'est pas constitué par les 5 francs, mais par la plus grande utilité que j'aurais pu acheter avec cette somme, et à laquelle j'ai renoncé en achetant le livre.

Si je produis un pain avec *a* travail et *b* terre, le coût de cette production n'est pas *a* travail + *b* terre, mais la plus grande utilité que j'aurais pu produire avec ces quantités de travail et de terre, et à laquelle je renonce en produisant mon pain.

De cette théorie des coûts M. *Landry* déduit toute une série de conséquences, comme j'avais déduit toute une série de conséquences de la mienne, et ce sont les différences de ces deux séries qui représentent les différences entre son livre et le mien.

Que penser de cette théorie de M. *Landry* ?

En économique, le critérium de la vérité d'une prémisse est sa banalité. Méfiez-vous en économique des prémisses subtiles, comme par exemple de la théorie de la valeur de Marx ; mais ayez confiance dans des prémisses banales.

Les *conclusions* qu'on tire d'une prémisse peuvent parfois être subtiles, mais une *prémisse* subtile est pour moi très suspecte d'être fausse.

Voilà pourquoi j'ai eu tant de confiance dans la prémisse travail-terre : elle est tellement banale !

Si cette manière de voir est vraie, la théorie de M. *Landry* doit être vraie, parce qu'elle est extrêmement banale. Quand je l'ai lue, j'ai tout de suite été frappé de la quantité de locutions vulgaires qui en sont des applications, et qui se présentèrent instantanément à ma mémoire.

C'est une locution très familière parmi les étudiants allemands, que de dire qu'un livre par exemple leur a coûté tant de bocks, la bière étant évidemment pour eux la plus grande utilité à laquelle ils ont renoncé en achetant le livre.

Mais de la vérité de cette théorie ne résulte pas la fausseté de la mienne. Ces deux théories sont *différentes*, mais non *contradictoires* ; par suite, elles peuvent être vraies toutes les deux, et elles le sont en réalité.

Quelle est la différence logique entre ces deux théories ?

La mienne renferme les *faits*, et celle de M. *Landry* une *déduction* qui résulte de ces faits.

Si dans un tribunal un témoin était interrogé sur le coût d'un bien, et s'il voulait répondre selon la théorie de M. *Landry*, le juge lui ferait évidemment l'observation qu'un témoin n'a qu'à élucider des *faits*, et que c'est le juge seul qui a le droit de faire des *déductions*.

On ne permettra à un témoin, si le procès de l'acquisition du bien était un achat, que d'indiquer une somme d'argent, et si le procès d'acquisition était une production, que d'indiquer des quantités de travail et de terre. Le juge fera ensuite les déductions selon la théorie de M. *Landry*.

Donc les deux théories sont vraies, et ce n'est que leur exclusivité qui serait fausse. On peut appliquer ici la fameuse théorie conciliatrice de *Pacidius* — c'est ainsi que *Leibnitz* se nomme lui-même —, que la plus grande partie de ce que les auteurs disent est vrai, et que ce n'est ce qu'ils nient qui est faux.

M. *Landry* a très bien remarqué que dans plusieurs par-

ties de mon livre j'avais appliqué sa théorie. Je l'avais fait par instinct; maintenant je le ferai par raison.

Mais M. *Landry* a très souvent employé la mienne; il parle dans plusieurs endroits de son livre de coûts en travail et de coûts en terre.

§ 5. — *Les moments qualifiants des coûts.*

Il est clair que si on veut entrer dans les détails des coûts, il faut y introduire les *moments qualifiants* du travail et de la terre.

C'est ainsi que si deux biens ont coûté la même *quantité* de travail, et si le travail qui a produit le premier bien a été qualifié par n'importe lequel des moments qualifiants — s'il a été ou plus talentueux, ou plus épuisant, ou plus âgé —, les coûts en travail ont été plus grands pour le premier bien que pour le second.

Il en est de même pour les coûts en terre. Si deux biens ont coûté la même *quantité* de terre, et si la terre que le premier bien a coûté a été ou plus fertile, ou plus épuisée, ou plus âgée, les coûts en terre du premier bien ont été plus grands que ceux du second.

Pourquoi ceci ?

C'est parce que le *sacrifice* que la société fait dans les productions devient plus grand par ces moments qualifiants du travail et de la terre.

Puisqu'avec du travail plus talentueux et avec de la terre plus fertile on peut produire des produits ou plus nombreux ou de meilleure qualité, le renoncement fait par la société en employant du travail plus talentueux et de la terre plus fertile est plus grand que si le travail et la terre n'étaient pas qualifiés.

L'*âge* du travail et de la terre augmente les sacrifices, lui aussi.

Le sacrifice que l'on fait en consacrant à une production a travail et b terre âgés de cent ans, comme il arrive par exemple dans la production du bois de chêne, est plus grand que celui que l'on fait en dépensant les mêmes quantités de travail et de terre âgées de cent jours ; car dans le premier cas on sacrifie plus de *temps* en attendant. Le temps étant limité, consacrer du temps est un sacrifice, et peut-être de tous les sacrifices le plus grand.

Les Anglo-saxons disent : « time is money », ce que j'aimerais à remplacer par la formule « time is life », le temps, c'est de la vie.

Pour nos études ultérieures, il est nécessaire de formuler le rapport entre la grandeur des coûts et leur âge d'une manière plus précise. Un simple raisonnement nous montrera que ce rapport est une progression géométrique. L'exposant d'une progression géométrique s'exprime au mieux par l'expression $1 + \varepsilon$, pour des raisons triviales. Pour le coût d'un produit qui renferme a travail et b terre de l'âge de t, on a la formule suivante :

coût $= (a + b)\ (1 + \varepsilon)^{t}$.

Nous verrons plus tard de quoi dépend ce paramètre ε, et quelle en est la loi.

VII. — La productivité technique

§ 1. — *Formule de la productivité technique.*

La production est le procès par lequel l'incitant *travail* décroche une *valeur d'usage* en incitant de la *terre*.

Ce décrochement peut se faire de plusieurs manières.

On appelle la manière par laquelle se fait ce décrochement la *technique* de la production.

Les diverses techniques de la production diffèrent en *quantité* et en *qualité*.

Quand on envisage la technique de la production sous le rapport de la quantité, on parle de la *productivité technique* ou du *degré*, du *taux* de la productivité.

On demande la formule de cette productivité technique ?

La productivité technique p est le *quotient* entre la valeur d'usage et ses coûts.

$$p = w : (a + b).$$

C'est là ce que les techniciens appellent productivité.

Donc, si avec moins de terre et une quantité constante de travail on produit la même quantité de biens, la productivité technique a augmenté.

Et si on produit avec moins de travail et une quantité égale de terre la même quantité de biens, la productivité technique a augmenté encore.

La productivité technique ne dépend donc pas de l'*échelle* sur laquelle on monte une production. Celui qui produit *mille* w avec *mille* a et *mille* b a produit avec la même productivité technique que celui qui produit *un* w avec *un* a et *un* b.

§ 2. — *Productivité du travail et de la terre.*

Pour mieux étudier la productivité technique, les techniciens ont divisé ce quotient en deux quotients partiels, le quotient entre la valeur d'usage et le travail, $w : a$, et le quotient entre la valeur d'usage et la terre, $w : b$.

Le premier quotient est particulièrement important dans la technique de l'agriculture ; l'analyse de ce quotient est la grande œuvre de *Liebig*.

Le second quotient est particulièrement important dans la technique de la fabrication manufacturière.

On parle de la productivité du travail et de la productivité de la terre.

Dans ces locutions, le terme productivité a ici un sens *actif*, et là un sens *passif*.

Les économistes ont généralement été dupes de cette double signification du mot productivité, et ils ont raisonné comme si la terre était productive dans le même sens que le travail : erreur fâcheuse, qui implique une personnification fausse de la terre. La terre ne peut jamais être *activement* productive, puisqu'elle n'est jamais force *incitante*, mais toujours force *incitée*.

La grande importance que joueront nos deux quotients dans les calculs ultérieurs nous oblige à leur donner des symboles fixes : nous désignerons la productivité du travail par p_a, et la productivité de la terre par p_b.

Le rapport entre le travail et la terre est très différent dans les différentes productions. Il y a des productions où la terre est très petite relativement au nombre des travailleurs : ainsi dans les fabriques ; et il y en a d'autres où le travail est très petit relativement à la terre : telle la production des bois.

Dans la première catégorie de productions on peut, en se contentant de valeurs approximatives, négliger la terre ; et dans la seconde catégorie on peut négliger le travail ; en sorte que dans les premières productions la productivité technique est représentée approximativement par la valeur p_a, et que dans les dernières elle est représentée approximativement par la valeur p_b.

Pour être *exact*, il faut évidemment faire entrer dans les formules les moments qualifiants du travail et de la terre. Mais je n'insiste pas là-dessus.

§ 3. — *Théorie des socialistes.*

Pour les socialistes, la productivité technique est égale au quotient entre la valeur d'usage et le travail ; ceci résulte de ce qu'ils ignorent la terre par principe.

Cependant, éloignés de leur *sedes materiæ*, ils savent parfaitement que le quotient entre la valeur d'usage et la terre entre, lui aussi, dans la notion de la productivité. C'est là une des poussées ponophysiocratiques des ponocrates. On a beau nier formellement la nature comme élément des coûts, ainsi que fait *Rodbertus*, ou la traiter par le silence du dédain, comme *Marx* ; dans des moments perdus elle se fait jour.

Pour les bourgeois, la productivité technique est égale au quotient, soit entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, soit entre les valeurs d'échange acquises et les valeurs d'échange dépensées. Ces erreurs résultent de leur confusion caractéristique de la productivité et de la rentabilité.

VIII. — La transformabilité des productions

§ 1. — *Transformabilité des productions.*

Pour produire, il faut du travail et de la terre, et avec du travail et de la terre on peut produire.

Mais quels biens peut-on produire avec des quantités de travail et de terre données ?

Évidemment on peut en produire un grand nombre, *mais non tous*.

Nous appellerons toutes les productions qu'on peut faire avec des quantités données de travail et de terre des productions *transformables*, et celles qu'on ne peut pas faire

indifféremment avec des quantités données de travail et de terre des productions *non transformables*.

Quel est donc le critérium de la transformabilité et de la non-transformabilité des productions ?

Voilà une question que l'économique officielle n'a encore jamais soulevée ; mais tous les raisonnements ultérieurs des économistes de toutes les écoles, de l'école socialiste aussi bien que de l'école bourgeoise, reposent sur le principe sous-entendu que *toutes les productions sont transformables les unes dans les autres*.

Ce principe est faux ! En faisant d'abord abstraction des qualités du travail et de la terre, il faut répondre à notre question par la première loi approximative suivante :

la non-transformabilité et la transformabilité des productions dépendent de l'inégalité ou de l'égalité de leurs quotients travail : terre.

Cette loi est la première approximation grossière de la vérité.

En comparant cette loi avec la réalité, elle paraît trop rigoureuse ; elle pose plus de limites à la transformabilité qu'il n'y en a.

Dans de certaines limites, la technique de la production nous permet de remplacer un peu de terre par un peu plus de travail, ou un peu de travail par un peu plus de terre, sans changer ni la quantité, ni la qualité des produits finaux.

Cette loi grossière de la non-transformabilité contient donc une exagération opposée à celle de la doctrine régnante ; tandis que celle-ci établit des limites trop larges, et même n'en établit aucune, celle-là en établit de trop étroites. La réalité doit être renfermée entre ces extrêmes, et en voici la formule :

les productions sont intransformables ou transformables, selon que l'inégalité de leurs quotients travail : terre dépasse ou ne dépasse pas une certaine mesure.

Si on introduit les moments qualifiants du travail et de la

terre, le nombre des productions intransformables augmente de nouveau.

§ 2. — *Transformabilité des produits.*

Avec un produit donné, par exemple avec une pièce d'or, on peut produire une certaine quantité d'autres produits, par exemple un bijou, une plaque pour des dents cariées, des matières pour des réactions chimiques, etc., mais on ne peut pas produire tous les produits. Avec une pièce d'or on ne peut pas produire du pain.

Ceci résulte de la loi de la constance ou de la non-transmutabilité de la matière.

Nous appellerons les produits qu'on peut produire les uns avec les autres des *produits transformables* ; les autres sont des produits *intransformables*.

La transformabilité des produits dépend de l'identité des matières, question qui appartient pour ses détails au domaine de la chimie.

Il y a donc une grande différence entre la transformabilité ou l'intransformabilité des *productions* et celle des *produits*.

La première dépend de l'égalité ou de l'inégalité des quotients travail : terre.

La seconde dépend de l'identité ou de la non-identité chimique des substances.

Si les productions sont transformables, les produits ne le sont pas nécessairement, cela va sans dire.

Si les produits sont transformables, les productions ne le sont pas nécessairement non plus ; cela il est vrai, pour être compris, demande un peu de réflexion.

§ 3. — *Critique de la littérature.*

Pour les économistes contemporains, la transformabilité générale de toutes les productions est un axiome tellement trivial et banal qu'ils n'ont pas même encore pris la peine de l'énoncer formellement.

Ici, les bourgeois et les socialistes s'accordent d'une façon touchante.

Les phraséologies les plus usitées sont, pour les bourgeois : « on retire un capital d'une production, et on le place dans une autre » ;

et pour les socialistes : « on incorpore un travail, qui jusque là était incorporé dans un produit donné, dorénavant dans un produit d'un autre genre ».

Ni pour les uns ni pour les autres il n'y a aucune difficulté à transformer par exemple la production des diamants et des dentelles en production de saucissons et de bière.

Pour les économistes encore plus vulgaires, il n'y a même aucune difficulté à transformer, non seulement toutes les productions, mais encore tous les produits l'un dans l'autre, par exemple des diamants en pain et des dentelles en bière.

Ces transsubstantiations se font, selon eux, par le mystère de la vente et de l'achat. On vend les diamants et les dentelles, et avec les prix reçus on achète du pain, ou on place la somme à intérêts, et on achète du pain avec les intérêts.

Cette faute est une des plus fâcheuses de l'économique contemporaine. Tout ce qu'il y a d'optimisme utopique chez les auteurs qui veulent améliorer la société, tout ce qu'il y a de pessimisme exagéré chez les conservateurs repose en dernière instance sur l'ignorance de la non-transformabilité des productions et des produits.

On aperçoit des richards ornés de bijoux et de dentelles,

ou des statues de saints ornées de pierres précieuses, et on dénonce ce luxe comme barbare vis-à-vis des pauvres affamés.

Les enthousiastes veulent corriger cette injustice à l'instant, en transmuant les *produits*, ces pierres et dentelles, en pain, par le mystère déjà indiqué.

Ceci n'est pas seulement le conseil des socialistes révolutionnaires de nos jours, ç'a été le refrain d'une quantité de moralistes et de sermonneurs depuis que l'apôtre a dit : « pourquoi n'a-t-on pas vendu cet onguent précieux et distribué le prix entre les pauvres ? » Ces hommes de bien oublient que la vente suppose un acheteur, et que si c'est un péché d'user d'un bien donné, c'est un péché au moins aussi grand de le vendre ; par là, en effet, on induit un de ses semblables à commettre le même péché, ce qui est en contradiction avec la parole fameuse : *ne nos inducas in tentationem !*

Les plus raisonnables veulent transformer les *productions* des pierres et des dentelles en des productions de pain.

On oublie absolument de se demander dans quelles limites ces transsubstantiations et ces transformations sont possibles.

Les socialistes arrivent, à cause de cette ignorance, à nier la possibilité d'une surpopulation. Si avec a travail on produit x pain, on peut, selon eux, produire évidemment avec un million de fois a travail un million de fois x pain.

Si les malthusiens ont observé que passé une certaine quantité de travail agricole l'augmentation du travail ne donne que des augmentations de récolte décroissantes, ils concluent que pour neutraliser ce déficit, on transformera d'abord toutes les autres productions en productions de blé, en sorte que la pauvreté causée par la surpopulation commence par le manque de tous les biens qui ne sont *pas* de la nourriture, pour se terminer seulement par la faim. Ils ne voient pas, à cause de leur théorie de la transformabilité de toutes les productions, que la pauvreté causée par la sur-

population commence, au contraire, par la faim, et ne peut jamais s'étendre aux biens qui ne renferment que du travail.

La source dernière de cette erreur est que les économistes ont cru que les procès économiques étaient des diagonales de forces coopérantes, au lieu de décrochements de forces incitantes et incitées.

Un attelage de deux chevaux nous montre deux forces coopérantes. On peut toujours éliminer un cheval et le remplacer par un autre cheval suffisamment fort, sans détriment pour la diagonale résultante.

Un cheval et un fouet sont une force incitante et une force incitée. On peut bien remplacer, dans de certaines limites, un cheval plus faible par un fouet plus gros ; mais le fouet le plus gros ne pourra jamais compenser l'élimination entière du cheval. Le décrochement serait fatalement supprimé.

On pourrait peut-être tripler les récoltes de nos terrains si on voulait tous les jours, selon l'avis d'experts, arroser les terrains artificiellement, ou si on voulait les protéger de la surabondance des pluies avec de grands parapluies, selon les conseils de Bebel, ou si on voulait engraisser chaque parcelle, selon l'avis des chimistes, après une analyse minutieuse : ce qui décuplerait le travail incorporé dans chaque parcelle.

Mais avec cela on aurait atteint le maximum des produits, et chaque augmentation ultérieure du travail serait absolument superflue ou nuisible.

La fertilisation de cette loi de la non-transformabilité des productions sera la première grande différence pratique entre le système présent et tous les autres systèmes des économistes.

§ 4. — *Loi approximative de la non-transformabilité des productions.*

Combien de groupes de productions y a-t-il intransformables à l'extérieur, transformables à l'intérieur ? Combien de limites y a-t-il à la transformabilité des productions ?

Il y en a évidemment une belle quantité.

Cependant nous nous contenterons ici *d'une seule* limite pour la transformabilité des productions. Voici pourquoi.

Nos adversaires, dans cette question, sont les économistes contemporains, qui n'admettent *aucune* limite pour la transformabilité des produits.

Or, si on veut réfuter une opinion adverse, il faut toujours avancer les prémisses qui sont les plus favorables à l'adversaire, qui se distinguent le moins possible des prémisses des adversaires ; car ainsi, chaque objection qui est faite aux prémisses corrobore les conclusions : *error prodest.* C'est là ce qu'on appelle la méthode logique des *concessions.*

Or il est plus favorable, pour celui qui nie toutes limites de la transformabilité, de dire qu'il n'y a qu'une seule limite, que de dire qu'il y en a une douzaine.

Nous nous contenterons donc ici, par concession, d'*une seule* limite pour la transformabilité des productions, de telle sorte qu'il en résulte *deux* groupes de productions transformables à l'intérieur, et intransformables à l'extérieur.

Ces deux groupes seront les groupes à quotient travail : terre

1° *grand*,

2° *petit*.

Or, si nous envisageons quels produits correspondent à ces deux groupes de productions, nous observerons, nous contentant d'une approximation très large, que les produits

à quotient travail : terre petit sont des biens de *nourriture*, et que les produits à quotient travail : terre grand correspondent au reste des biens, que nous appellerons, pour avoir un terme positif, biens de *culture*.

Je n'ignore pas du tout qu'il y a des exceptions à cette règle. C'est ainsi qu'un cheval de luxe n'est pas une nourriture, et cependant son quotient travail : terre est très petit, tandis que, par exemple, les eaux artificielles sont des biens de nourriture, et même dans certains pays des biens de nourriture de première nécessité, et cependant leur quotient travail : terre est grand.

Cependant on nous permettra de partir de cette loi approximative, que nous formulerons ainsi :

les productions des biens de nourriture et celles des biens de culture sont transformables à l'intérieur, et intransformables à l'extérieur des groupes respectifs qu'elles forment.

C'est avec cette loi que nous ferons la première brèche dans les conclusions de l'économique contemporaine.

Je n'ignore pas du tout les défaillances de cette loi. Elle est d'une approximation très large.

Mais il ne faut pas oublier qu'en la critiquant on ne diminue pas, on agrandit au contraire la brèche dans l'économique contemporaine.

Ce sont donc les défaillances de cette théorie qui en font la force, comme il arrive toujours dans les raisonnements conduits selon la méthode des concessions.

Voilà ce que mes doctes adversaires n'ont pas compris. Ils ont critiqué cette prémisse en objectant qu'elle comportait beaucoup plus de limitations que je n'avais dit, et ils ont cru par cette critique défendre leurs systèmes des attaques que j'avais dirigées contre eux avec cette loi.

Ils n'ont pas vu qu'avec cette critique ils ne faisaient que corroborer mes attaques, myopie bien digne de ceux qui ont prétendu que ce livre était « une série de pensées ineptes

rédigées avec mauvais goût ». Ces messieurs sont aussi faibles en logique qu'en économique.

IX. — Rapports entre la valeur d'usage, le cout en travail, le cout en terre et la productivité technique.

§ 1. — *Loi exacte de ces rapports.*

De ce que nous venons de dire il résulte qu'il y a certains rapports entre les valeurs d'usage, les coûts en travail, les coûts en terre et la productivité technique par lesquels on peut, la productivité technique étant donnée, calculer, soit la valeur d'usage d'une quantité de biens en connaissant leurs coûts, soit les coûts en connaissant les valeurs d'usage.

L'importance que ces rapports auront pour nos calculs ultérieurs nous oblige à les développer minutieusement.

La formule générale est celle-ci :

$$w = (a + b) p.$$

Par cette formule on peut, connaissant la productivité technique, tirer la valeur d'usage inconnue d'un bien de ses coûts en travail et en terre ; et on peut tirer les coûts en travail et en terre de la valeur d'usage.

§ 2. — *Loi approximative de ces rapports.*

On peut donner à cette loi une utilité plus grande en sacrifiant un peu de son exactitude.

Nous avons vu qu'approximativement on peut négliger le travail dans les biens de nourriture, et la terre dans les biens de culture.

Connaissant donc les deux quotients de la productivité technique du travail et de la terre, p_a et p_b, on peut tirer

d'une quantité donnée de travail a et de terre b renfermée dans une quantité de biens leur valeur d'usage en général, et on peut voir en même temps comment cette valeur d'usage se divise en valeur pour la nourriture et en valeur pour la culture.

Nous avons appelé la quantité des valeurs d'usage consommées par un sujet dans l'unité de temps x.

Cet x se divise en biens de nourriture x_n et en biens de culture x_c.

$$x = x_n + x_c.$$

x renferme du travail, x_a et de la terre, x_b.

On a donc les rapports suivants :

$$x_c = x_a\, p_a$$
$$x_n = x_b\, p_b$$

La discussion de ces deux lois remplira la moitié de ce livre.

X. — La productivité économique

§ 1. — *La productivité économique d'une production donnée.*

Une production peut réussir plus ou moins bien.

Nous appellerons la grandeur de cette réussite la *productivité économique*, ou simplement la productivité.

On demande quelle est la formule, la loi de cette productivité ?

La productivité économique est égale à la différence entre la valeur d'usage des produits et leurs coûts de production, en tenant compte de la durée de la production.

Les coûts de production se composent de coûts en travail et de coûts en terre.

Appelons la valeur d'usage de la totalité des produits d'une production W,

leur coût en travail A,

leur coût en terre B,

la durée de la production t,

alors nous avons la formule suivante :

productivité économique $= [W - (A+B)] : t$.

W est le produit brut ;

$A + B$ est le coût ;

$W - (A + B)$ est le produit net.

Il y a donc une différence entre la productivité et le produit net d'une production.

La productivité est égale au produit net divisé par la durée de la production.

De ceci résulte la différence entre la productivité *économique* et la productivité *technique*. La productivité économique peut augmenter même avec une diminution de la productivité technique (1).

§ 2. — *Moments qualifiants des coûts de production.*

Introduisons maintenant les corrections qui résultent des moments qualifiants du travail et de la terre.

Nous savons déjà par notre théorie des coûts que les coûts varient avec chaque moment qualifiant en sens *direct*, d'où

(1) Les expressions productivité *technique* et productivité *économique* sont employées dans la littérature d'une manière différente de celle qu'on voit ici ; l'expression productivité *économique* signifie ce que nous appellerons plus tard *rentabilité* ; notre productivité est désignée dans la littérature généralement sous le nom de productivité *technique*, sans que l'on distingue le quotient et la différence entre la valeur d'usage et les coûts. Mais cette terminologie est vicieuse. Elle se fonde en dernière instance sur la confusion de la productivité et de la rentabilité, des procès entre homme et *nature* et des procès entre homme et *homme*.

il résulte que la productivité varie avec chacun de ces moments en sens inverse.

Si donc on arrive au même but, toutes choses égales d'ailleurs, avec un travail moins talentueux ou avec une terre moins fertile, avec un travail ou une terre, encore, moins épuisants ou moins âgés, on a augmenté la productivité.

Il me paraît utile, pour faciliter les raisonnements ultérieurs, de donner la formule exacte pour cette diminution de la productivité qui résulte de ce que les coûts augmentent avec le moment qualifiant de l'âge.

Nous avons vu que les coûts augmentent avec leur âge en proportion géométrique, selon la formule

coûts de production $= (a + b)(1 + \varepsilon)^t$,

où $1 + \varepsilon$ est l'exposant de la progression.

En introduisant cet élément, nous arrivons donc à la formule suivante :

productivité $= \left[W - (A + B)(1 + \varepsilon)^t\right] : t$,

où $1 + \varepsilon$ est l'exposant, dont nous discuterons la loi plus tard.

§ 3. — *La productivité d'une période donnée et ses variations.*

Si nous considérons la totalité des productions pendant une période de temps donnée égale à 1, alors nous avons :

productivité $= W - (A + B)$.

Cette productivité peut varier de trois manières.

La productivité augmente si

1° la valeur d'usage des produits augmente,

2° leurs coûts en travail diminuent,

3° leurs coûts en terre diminuent.

Dans les cas contraires la productivité diminue.

A côté de ces variations simples il y a des variations *combinées*, qu'on peut calculer selon les règles du calcul des combinaisons.

La réalité ne renferme presque que des cas combinés.

Les variations combinées sont ou des augmentations ou des diminutions *pures* de la productivité, ou des cas *mixtes*, c'est-à-dire des augmentations allant avec des diminutions.

La plupart des cas de la réalité sont des cas mixtes.

La fabrication en gros, par exemple, représente par rapport à la manufacture une épargne des coûts en travail, mais en même temps une détérioration de la qualité des produits.

Les cas mixtes les plus importants sont ceux dans lesquels les coûts en travail et les coûts en terre varient en sens inverse.

Le remplacement du travail de l'homme, que l'on emploie seul dans l'Extrême-Orient, par le travail des animaux de labour, que l'on emploie beaucoup en Europe, représente une économie de travail, mais un gaspillage de terre.

Le remplacement des animaux de labour par des machines, qui se fait beaucoup en Amérique, représente une économie de terre et de travail.

Le remplacement du bois par le charbon pour le chauffage représente une épargne énorme de terre, mais peut-être un gaspillage de travail.

La plupart des augmentations de la productivité dans le dernier siècle, qui a été le siècle des inventions, ne sont essentiellement que des augmentations par économie de travail.

Les inventions qui nous permettent d'épargner de la *terre* sont infiniment plus rares.

Tandis que les coûts en travail de la plupart des biens ont diminué dans le dernier siècle de 50 à 95 p. 100, les coûts en terre n'ont diminué peut-être que de 20 p. 100.

§ 4. — *Différents effets de ces différentes variations de la productivité.*

Chacune des diverses variations de la productivité a un effet différent sur la société, qu'il est nécessaire de spécifier.

La variation de la valeur d'usage des produits a pour effet de faire varier la consommation des biens, et la *satisfaction* consécutive des *besoins* de la société, en sens direct.

La variation des coûts en travail a pour effet de faire varier ou le *loisir* de la société, ou la quantité des biens de culture consommés en sens inverse.

La variation des coûts en terre a pour effet de faire varier ou la quantité des biens de nourriture consommés, ou la population de la société en sens inverse.

Ce sont là des relations très curieuses, et incompréhensibles pour tous ceux qui ne connaissent pas la différence entre le travail et la terre.

Les économistes parlent d'une augmentation de la productivité en général, sans distinguer entre les différentes espèces de cette augmentation.

Ils croient qu'augmenter la productivité, c'est augmenter soit la population, soit son standard of life indifféremment.

Ils ne voient pas que les augmentations de la productivité qui consistent dans une épargne de travail sont absolument incapables d'augmenter la population, et que les augmentations de la productivité qui consistent dans une épargne de terre sont absolument incapables d'augmenter la culture de cette population.

§ 5. — *La productivité et l'intérêt de la société.*

Rappelons-nous ici la définition de l'intérêt économique de la société que nous avons posée au commencement de ce chapitre ; nous disions que l'intérêt économique de la société correspond à la maximisation de l'eudémonisme économique, c'est-à-dire qu'il exige que le maximum d'individus consomment le maximum de biens avec le maximum de loisir, pour une période donnée.

Rapprochons cette définition de l'intérêt économique de la société de ce que nous venons de dire des variations de la productivité, et nous arriverons à la formule suivante : *le degré de la perfection de l'économie de la société est égal à la grandeur de la productivité, et l'intérêt économique de la société est égal à la productivité maxima.*

Le dernier problème de l'économie de la société est donc de déterminer la productivité maxima.

XI. — La productivité maxima

§ 1. — *Les calculs de maximis en général.*

Le problème qui consiste à déterminer la productivité maxima est un problème du calcul *de maximis*, et doit être résolu selon les règles générales de cette sorte de calculs.

Puisque cette méthode n'est connue que d'un petit nombre de sociologues, il faut que je l'explique en quelques mots.

Le procédé le plus facile pour illustrer ces calculs est le procédé graphique des courbes, que voici.

Pour faire le calcul *de maximis* d'une quantité p, il faut d'abord connaître le rapport de cette quantité p avec une

autre quantité q, c'est-à-dire qu'il faut connaître la *loi* de p et de q (une loi est un rapport entre des variables). Ensuite il faut construire la courbe de p sur l'axe de q. Le point de culmination de cette courbe est le maximum de p par rapport à q. Ce point se tire par différenciation de la loi des variables p et q, en posant le quotient différentiel entre p et q égal à zéro, et en résolvant cette équation. Alors on a la valeur de q qui correspond au maximum de p.

Puisque la même quantité p peut être en rapport avec plusieurs variables, il faut, pour résoudre le problème du maximum de p dans sa totalité, faire ce même calcul pour chacune de ces variables.

Les équations reçues renferment un certain nombre de *paramètres*.

En faisant varier la valeur de ces paramètres, on arrive à tous les cas possibles. En donnant à ces paramètres les valeurs de la réalité, on arrive aux cas réels.

Faire varier les *axes*, c'est-à-dire les *variables*, et faire varier les *paramètres*, c'est-à-dire les *constantes*, voilà tout le problème *de maximis*.

Ces calculs fourmillent de finesses, dont je dois signaler une, pour éviter des malentendus fâcheux.

Si on construit la courbe d'une quantité p sur un axe donné, il se peut, si la quantité p est une quantité complexe, constituée par plusieurs éléments (ce qui est la règle dans toutes les sciences appliquées), que la variable représentée par cet axe influence non pas un seulement, mais plusieurs des éléments de p.

On peut alors faire entrer dans la courbe de p ou une seule de ces influences, ou plusieurs, ou on peut les faire entrer toutes ; on est en droit de faire abstraction des influences qu'on ne veut pas faire entrer dans la courbe.

Dans chaque cas on aura une courbe différente, avec un point de culmination différent sur le même axe, ce qui à première vue paraît une contradiction, mais qui n'en est pas une en réalité ; je tiens à signaler la chose, pour ne pas dé-

router le lecteur, et pour pouvoir montrer les sophismes qui sont résultés de l'ignorance de ce point.

C'est avec cette méthode que nous ferons ici le calcul de la *productivité* maxima, comme nous ferons plus tard avec cette même méthode celui de la *rentabilité* maxima, pour déduire enfin, en comparant les deux courbes de la rentabilité et de la productivité, leurs antagonismes.

§ 2. — *Le calcul de la productivité maxima.*

Pour résoudre le problème total de la productivité maxima, il faut donc d'abord construire la courbe de la productivité sur tous ses axes, et déterminer les points de culmination de chacune des courbes tracées ; c'est-à-dire qu'il faut déterminer les lois entre la productivité et toutes les variables avec lesquelles elle est en rapport, et résoudre les équations dans lesquelles les quotients différentiels de ces lois ont la valeur zéro.

Ensuite, il faut déterminer ces valeurs des paramètres des lois qui correspondent à la réalité.

La formule de la productivité est :

$$\textit{productivité} = [W - (A + B)] : t.$$

Pour construire la courbe de la productivité sur chaque axe, il faut :

1° déterminer les dépendances entre la variable représentée par l'axe et chacun des quatre éléments de la productivité;

2° voir lesquelles de ces dépendances on veut négliger pour le moment.

Voici les axes auxquels nous nous limiterons pour construire la courbe de la productivité :

1° la valeur d'usage,

2° les coûts en travail,

3° les coûts en terre,

4° le quotient travail : terre,
5° la durée de la production,
6° la grandeur de la production.

Les raisons pour choisir ces axes résident dans les conclusions que nous en tirerons.

Le problème de la productivité maxima n'a occupé jusqu'à présent que très peu d'économistes ; aucun homme d'État ne s'en est encore occupé.

Dans les parlements, où on parle de tant de choses, on n'a encore jamais discuté cette question. C'est que de nos jours tout le monde ne cherche qu'à réaliser la rentabilité maxima.

Cependant, dans toutes les organisations à production sociale et centralisée, ce sera le grand problème des hommes d'État. Le *ministère de la production* n'aura pas autre chose à faire qu'à calculer et à réaliser la productivité maxima ; et les députés de l'opposition n'auront autre chose à faire qu'à prouver que le ministre s'est trompé dans ses calculs. Nous entrons donc avec ce problème dans le centre même des discussions politiques de l'avenir.

A. — *La courbe de la productivité sur l'axe de la valeur d'usage.*

La courbe de la productivité sur l'axe de la valeur d'usage est, en supposant que les autres éléments restent constants, une ligne droite montante qui fait avec cet axe un angle de 45°, et coupe les axes des abscisses et des ordonnées à des distances égales à $A + B$.

Le maximum de la productivité correspond donc à une valeur d'usage égale à ∞.

B. — *La courbe de la productivité sur l'axe des coûts en travail.*

Cette courbe est, en supposant tous les autres éléments constants, une ligne droite descendante, qui fait avec l'axe

des abscisses un angle de R + 45°, et qui coupe les deux axes des abscisses et des ordonnées à des distances égales à W — B.

Le maximum de la productivité correspond donc à des coûts en travail égaux à zéro.

C. — *La courbe de la productivité sur l'axe des coûts en terre.*

Cette courbe est, en supposant tous les autres éléments constants, une ligne droite descendante, qui fait avec l'axe des abscisses un angle égal à R + 45°, et qui coupe les deux axes à des distances égales à W — A.

Le maximum de la productivité correspond donc à des coûts en terre égaux à zéro.

D. — *La courbe de la productivité sur l'axe du quotient travail : terre.*

En construisant la courbe de la productivité sur les axes des coûts en travail et des coûts en terre, nous avons supposé que ces deux quantités ne s'influençaient pas, ce qui ne correspond pas à la réalité.

Nous savons que la technique permet de faire varier le quotient travail : terre entre certaines limites, la valeur d'usage restant constante.

On peut, en sacrifiant un peu de travail, économiser un peu de terre, ou encore, en sacrifiant un peu de terre, économiser un peu de travail.

Il faut donc demander : à quel quotient de travail : terre correspond le maximum de la productivité ?

Pour répondre à cette question, il faut construire la courbe de la productivité sur l'axe du quotient travail : terre, $a : b$, et se demander à quelle valeur de ce quotient $a : b = a' : b'$ correspond la culmination de cette courbe.

Pour construire notre courbe, il faut d'abord construire les courbes de la valeur d'usage, des coûts en travail et des coûts en terre sur l'axe du quotient travail : terre.

La courbe de la valeur d'usage est une constante ; donc elle est négligeable, les constantes ne pouvant pas changer le point de culmination. Mais considérons les coûts.

Supposons que les limites, pour notre quotient, entre lesquelles une production donnée est possible soient p et $p + q$, c'est-à-dire qu'en deça de p et au delà de $p + q$ la production devienne impossible.

Ceci signifie qu'en deça de p les coûts en terre, et qu'au delà de $p + q$ les coûts en travail deviennent égaux à ∞.

Entre les limites p et $p + q$, les coûts en travail et les coûts en terre sont des quantités finies.

La courbe de la somme des coûts en travail et en terre est donc une courbe avec deux branches, une branche descendante et une branche ascendante, séparées par un point d'anti-culmination (le point le plus bas).

Ce point correspondra à une valeur du quotient travail : terre égale à $a' : b'$.

C'est sur ce point de l'axe que culmine la courbe de la productivité.

C'est ce point qui sépare le gaspillage de travail du gaspillage de terre.

Mais pour construire notre courbe, il faut d'abord fixer une équation entre le travail et la terre, en tant que ces quantités représentent des sacrifices, des coûts.

Je dis : en tant que ces quantités représentent des sacrifices, car en soi il n'y a pas d'équation possible entre le travail et la terre, ces quantités étant irréductibles l'une à l'autre.

Il est clair qu'il y a une telle équation. Sacrifier l'usage de cent mille hectares pendant un an est évidemment un sacrifice plus grand que sacrifier le travail d'un homme pour un an. Sacrifier le travail de cent mille hommes pendant un an est évidemment un sacrifice plus grand que sacrifier l'usage d'une are pour un an.

Mais où il y a un plus et un moins, il y a un égal.

Il y a donc une équation entre les coûts en travail a et les coûts en terre b, de la forme suivante :

$$a = k\,b,$$

où k est un paramètre.

Nous parlerons de la détermination de ce paramètre plus tard, dans le chapitre qui s'occupera de la détermination de tous les paramètres de nos lois.

E. — *La courbe de la productivité sur l'axe de la durée de la production.*

La durée d'une production est évidemment autre chose que la durée de cette période de l'économie de la société qu'on envisage.

La durée de cette période n'a aucune relation essentielle avec l'économie de la société. C'est une quantité purement conventionnelle. En la changeant, on ne change rien de matériel dans l'économie ; ce n'est que la forme des calculs qui change.

La durée d'un processus productif, au contraire, est une quantité qui influence matériellement l'économie. En la changeant, on ne change pas seulement la forme des calculs, mais encore leur résultat matériel.

Dans la même période de l'économie de la société,il existe toujours un nombre plus ou moins grand de productions à durées différentes.

La durée d'une production peut être changée par plusieurs procédés techniquement différents.

La différence principale est la suivante, si la variation de la durée se fait en modifiant, ou sans modifier l'*instrumentaire* de la production.

Si on coupe des arbres à différents âges, on fait varier la durée de la production sans faire varier l'instrumentaire de la production.

Mais si on introduit des machines, on fait varier la durée de la production par une modification de son instrumentaire.

Nous ne nous occuperons pas de ces détails ici ; nous supposerons que la durée de la production varie, sans nous occuper dans ce moment de la technique de ces variations.

Dans la durée de la production d'un produit donné entre non seulement la durée de la production directe de ce produit, mais encore la durée de la production de l'instrumentaire, la durée de la production de l'instrumentaire de cet instrumentaire, etc.

Envisagées rigoureusement de ce point de vue, *toutes les productions ont la même durée*, qui remonte jusqu'à Adam, comme la généalogie du dernier des plébéiens est égale à celle de la plus vieille aristocratie, chacune remontant jusqu'à Adam. Nos animaux et nos plantes domestiques, par exemple, sont le produit d'un travail productif de sélection soigneuse qui a duré plusieurs milliers d'années.

De ce point de vue rigoureux, il est donc impossible d'allonger la durée d'un processus productif.

Mais les diverses parties d'un processus productif sont différentes sous le rapport de ce que j'ai appelé la *densité* du travail et la densité de la terre, c'est-à-dire sous le rapport du quotient de leurs quantités et de leurs durées.

Cette densité va diminuant à mesure qu'on remonte dans la chaîne d'un processus productif.

Si on parle dans la pratique de la durée d'une production et de la variation de la durée, c'est qu'on néglige les parties de la production *dans lesquelles le travail et la terre ont une densité inférieure à une densité donnée.*

On notera qu'en faisant varier la durée d'une production, on fait varier le moment qualifiant de l'âge des coûts en travail et en terre de la production, ce qui influence, comme nous savons déjà, la productivité. Les coûts de production $a + b$ à l'âge de t représentent des coûts égaux à $(a + b)$ $(1 + \varepsilon)^{t}$, où ε est un paramètre.

Nous ferons d'abord abstraction de cette influence ; puis ensuite nous l'introduirons.

Quand on construit la courbe de la productivité sur l'axe de la durée de la production, il faut distinguer deux cas :

1° il faut d'abord supposer que cette durée varie seule, sans influencer les autres éléments de la productivité (*a*) ;

2° ensuite il faut faire entrer dans le calcul toutes les autres influences possibles (*b*).

a) Premier cas.

Dans le premier cas, la courbe de la productivité est une hyperbole, pour laquelle les axes sont des asymptotes.

Le maximum de la productivité correspondrait donc à une durée égale à zéro, ce qui est en fait irréalisable.

Si nous introduisons le moment qualifiant de l'âge des coûts en travail et en terre, la courbe de la productivité descendra plus rapidement, et se rapprochera davantage de l'axe de la durée, lequel cependant restera toujours une asymptote.

C'est principalement par la diminution de la durée de la production que le remplacement des bateaux à voiles en bois par des bateaux à vapeur en fer a augmenté la productivité de tant de branches de la production.

Et dans cette assertion je pense, non seulement à la marche plus rapide des derniers, mais encore et surtout à la différence entre les durées de la production de ces deux espèces de bateaux. Un bateau en fer peut être produit en peu d'années, tandis que la production d'un bateau en bois dure toujours un siècle : car le bois vieux seul peut servir à la construction des navires.

Il est vrai que le remplacement du bois par le fer a diminué de beaucoup le coût en terre de la production (en revanche, il a généralement augmenté le coût en travail). Cependant ceci ne joue qu'un rôle secondaire. Le remplacement du bois par le fer augmenterait la productivité, même en supposant les coûts entiers constants, par la seule diminution de la durée de la production.

En émettant cette dernière assertion, je puis faire abstrac-

tion du moment qualifiant de l'âge des coûts. Même en supposant que, dans l'exposant de la progression géométrique $1 + \varepsilon$, la quantité ε fût égale à zéro, la diminution de la durée de la production augmenterait toujours la productivité, et son augmentation la diminuerait.

Je suis étonné de voir que cette proposition si banale ne soit pas acceptée par l'économique. *Marx* prétend que l'augmentation de la durée de la production sans l'augmentation des coûts est un simple *déplacement*, indifférent du point de vue de la productivité.

M. de *Böhm-Bawerk* prétend que l'augmentation de la durée de la production augmente toujours la productivité ; mais il pense ici à ce fait que l'augmentation de la durée d'une production influence les autres éléments de la productivité, en sorte que cette affirmation entrerait dans le domaine de la question suivante *b*, où nous la retrouverons.

Les économistes qui prétendent que la durée de la production diminue la productivité sont ceux-là, si on y regarde de près, qui confondent la productivité avec la rentabilité, et la progression géométrique des coûts de production avec la progression géométrique de l'intérêt composé.

b) Deuxième cas.

Supposons maintenant que les variations de la durée de la production influencent les autres éléments de la productivité, et demandons-nous à quelle durée de la production $t = t'$ correspond le maximum de la productivité.

C'est la science forestière qui a, la première, posé et résolu ce problème d'une manière satisfaisante pour son domaine limité. Je ne ferai ici que corriger, généraliser et amplifier un peu cette théorie forestière.

Pour résoudre ce problème, il faut commencer par construire les courbes des éléments de la productivité, c'est-à-dire les courbes de la valeur d'usage W, des coûts en travail A et des coûts en terre B, sur l'axe de la durée de la production.

α) *La courbe de la valeur d'usage des produits.*

La durée de la production peut influencer la valeur d'usage des produits W de deux manières, en influençant

1° leur quantité *m*,

2° leur qualité *w*.

La durée de la production influence la *quantité m* des produits, d'abord en l'augmentant, ensuite en la diminuant.

Si on laisse pousser une forêt, on augmente d'abord la quantité de bois qu'elle renferme ; mais après un certain temps cette quantité commence à diminuer.

Une chose analogue arrive dans toutes les productions.

C'est ainsi que si on allonge la production des tissus par l'introduction de machines, la quantité des tissus augmente d'abord ; mais si on voulait prolonger cette durée outre mesure, la quantité des tissus diminuerait.

C'est ceci qu'on exprime par le proverbe : il a été fait en sorte que les arbres ne poussent pas jusqu'au ciel (1).

La durée de la production influence deuxièmement la *qualité w* des produits, d'abord en l'améliorant, ensuite en la détériorant.

Si on garde par exemple plus longtemps des vins, ou si on prolonge le tannage des cuirs, leur qualité s'améliore d'abord, ce qu'expriment les locutions suivantes : die Zeit nur macht die Gährung kräftig ; gut Ding muss haben Weile ; Rom ist nicht in einem Tage erbaut ; festina lente, etc.

Mais cette amélioration des qualités n'est pas illimitée avec le temps.

Si on garde des vins, si l'on prolonge le tannage des cuirs outre mesure, leurs qualités se détériorent ; ce qu'on exprime avec des locutions telles que la suivante : the longer kept, the less worth.

Il y a généralement une dépendance entre l'augmen-

(1) Es ist dafür gesorgt, dass die Baüme nicht in den Himmel wachsen.

tation de la *quantité* et celle de la *qualité* des produits. Cette dépendance est presque toujours une variation en raison inverse.

L'augmentation de la quantité est presque toujours accompagnée d'une détérioration des qualités, et *vice versa*.

Cependant le produit $m\ w = W$ est tel, qu'il augmente d'abord, pour diminuer ensuite.

La courbe de W est donc une courbe à deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination.

Cette courbe peut être très différente pour les différentes sortes de productions. Il se peut que la branche ascendante se réduise à zéro ; mais le point de culmination ne monte jamais jusqu'à l'infini.

β) *Les courbes des coûts en travail et des coûts en terre des produits.*

Pour construire les deux courbes de a et de b, il faut d'abord faire abstraction du fait que l'âge du travail et l'âge de la terre sont des moments qualifiants.

Il y a ici une grande difficulté théorique à vaincre.

Le quotient travail : terre n'est pas toujours une constante, relativement à la durée de la production, et les variations de ce quotient se font tantôt dans le sens de l'augmentation, tantôt dans le sens inverse.

Dans la production des bois, par exemple, ce quotient va en diminuant ; dans la production des chevaux, il va en augmentant avec la durée.

Si ce quotient était une constante, on pourrait supposer pour notre problème un nombre constant d'hommes travaillant sur une superficie constante pendant une durée variable.

Si ce quotient variait toujours dans la même direction, on pourrait supposer, ou un nombre constant d'hommes travaillant sur une superficie décroissante de terre, ou une superficie constante de terre travaillée par un nombre décrois-

sant d'hommes, selon que ce quotient irait toujours en augmentant ou toujours en décroissant.

Mais puisque ce quotient va tantôt en augmentant, tantôt en diminuant, il faut supposer ce facteur constant, qui reste *le plus grand relativement à l'autre :* et ce sera tantôt le nombre des travailleurs, tantôt la superficie des terrains.

Il faut donc supposer trois cas, selon que le quotient travail : terre reste constant, augmente ou diminue avec la durée de la production.

Dans le premier cas, la courbe des coûts en travail et celle des coûts en terre sont des lignes droites, qui font avec l'axe des abscisses un certain angle.

Dans le second cas, la courbe des coûts en travail est une ligne droite qui fait avec l'axe des abscisses un angle donné, tandis que la courbe des coûts en terre est une courbe montante, mais *concave* à l'axe des abscisses, et sans culmination.

Dans le troisième cas, c'est la courbe des coûts en terre qui est une ligne droite, et c'est la courbe des coûts en travail qui est montante, mais *concave*, et sans culmination.

Si nous faisons entrer maintenant ce terme de correction que constitue l'*âge* du travail et de la terre, chacune de ces courbes devient plus montante encore, et représente une courbe qui est une dérivée de la courbe dite exponentielle, à cause de la progression géométrique selon laquelle les coûts augmentent avec leur âge.

Ces courbes montent d'autant plus rapidement que l'exposant de la progression géométrique $1 + \varepsilon$ est plus grand; pour une valeur de ε encore très petite elles deviennent des courbes *convexes*.

γ) *La courbe du produit net.*

Avec ces données, nous pouvons maintenant construire la courbe du produit net $W - (A + B)$.

Cette courbe est une courbe à deux branches, une branche ascendante, et une branche descendante qui descend dans

l'infini négatif, séparées par un point de culmination qui correspond à une durée $t = t''$.

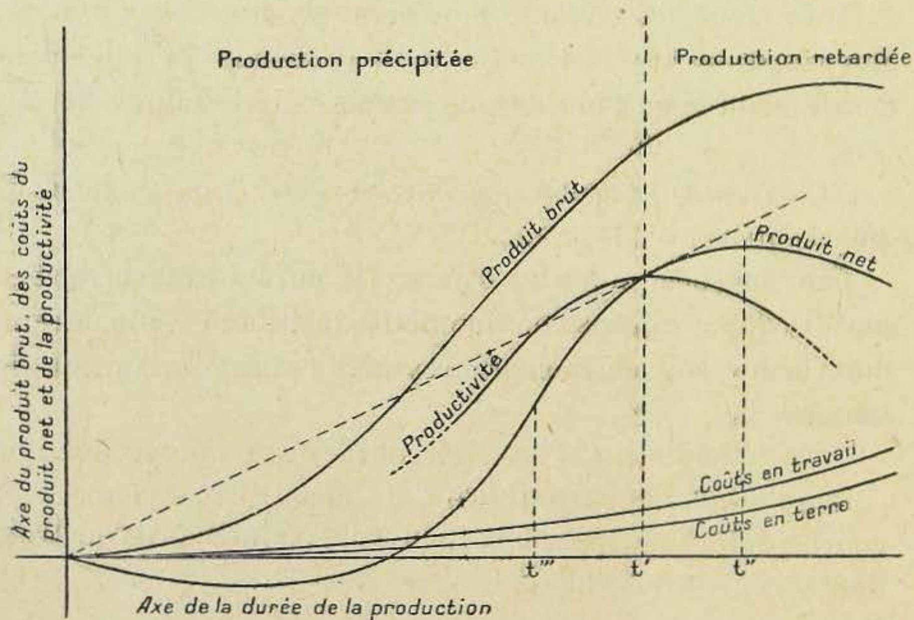
5) La courbe de la productivité.

Nous savons que la productivité est égale au produit net divisé par la durée de la production.

La courbe de la productivité est, elle aussi, une courbe à deux branches, une branche ascendante, une branche descendant jusque dans l'infini négatif, séparées par un point de culmination qui correspond à une durée $t = t'$.

Ce point de culmination t' correspond à ce point de la courbe du produit net pour lequel le quotient des quantités différentielles est égal au quotient des quantités intégrales, c'est-à-dire à ce point pour lequel la tangente passe par le point initial du système.

Ce point t' n'est jamais au delà du point de culmination de la courbe du produit net, t'' ; dans un cas spécial, il coïncide avec lui, dans les cas les plus fréquents il est en deçà.



C'est ainsi que la productivité veut qu'on coupe un arbre, non quand il aura le maximum de sa croissance, mais avant ce moment, tandis qu'on doit couper le blé au moment du maximum de sa croissance.

C'est le point t' qui sépare la production *précipitée* de la production *retardée*.

La valeur de t' dépend évidemment de la valeur de l'exposant de la progression géométrique des coûts, $1 + \varepsilon$, et varie avec cet exposant en sens *inverse*.

La valeur de t' arrive à son maximum pour la valeur minima du paramètre ε, laquelle est zéro.

La société est intéressée, dans la fixation de la durée des processus productifs, à ne pas manquer le point t', et à éviter autant la production précipitée que la production retardée.

A vrai dire, notre courbe est différente pour chaque sorte de production. Il se peut que la branche ascendante soit rudimentaire ; dans ce cas, chaque allongement de la production serait déjà une diminution de la productivité, et il n'y aurait pas de production précipitée possible.

La branche descendante cependant existe nécessairement. Il n'y a pas de production où l'allongement de la durée donnerait indéfiniment une augmentation de la productivité.

ε) *Critique de la théorie des forestiers et de celle de M. de Böhm-Bawerk.*

Voici la théorie des forestiers. Ils se demandent : quand faut-il couper un arbre, afin que la quantité de bois, le produit brut, soit un maximum relativement à l'unité de temps ?

Dans cette question, ils négligent les coûts de production.

Pour résoudre ce problème, ils construisent d'abord la courbe du produit brut sur l'axe de la durée de la production.

Cette courbe a deux points notables, à savoir :

1° le point de *culmination*, pour lequel le *premier* quotient différentiel est égal à zéro ;

2° le point de *flexion* (1), pour lequel le *second* quotient différentiel est égal à zéro.

Selon les forestiers, il faut couper l'arbre dans son point de flexion, là où le second quotient différentiel est égal à zéro.

En introduisant les coûts de production, il faudrait donc couper un arbre dans le point de flexion de la courbe du produit net, qui correspond à une durée égale à t'''.

Les forestiers ne connaissent pas le point pour lequel le premier quotient des valeurs différentielles est égal au quotient des valeurs intégrales.

Je suis incapable de comprendre ce que le second quotient différentiel peut avoir à faire dans cette question.

Cette erreur cependant ne diminue que très peu le mérite de cette théorie des forestiers, car ils ont été les premiers qui ont posé la question de la productivité maxima sur l'axe de la durée de la production. Or, poser une question est plus difficile et plus méritoire que de la résoudre ; l'antériorité est plus méritoire que la supériorité.

M. de *Böhm-Bawerk* est le premier des économistes qui a posé la question *générale* de l'influence de la durée de la production sur la productivité. Il arrive à une théorie très différente de la nôtre.

Le point caractéristique de sa théorie est que la courbe de la productivité sur l'axe de la durée de la production est une courbe à une seule branche ascendante, qui ne culmine que dans l'infini.

Puisqu'il ne fait aucun cas de la théorie antérieure des forestiers, et confond en outre la productivité et la rentabilité, nous ne pouvons démontrer ses erreurs qu'après avoir

(1) En allemand : Wendepunct.

exposé la théorie de la rentabilité, et les antagonismes entre la rentabilité et la productivité.

ζ) *Conditions de l'allongement d'une production.*

Si une société veut allonger la durée d'une production, il faut qu'elle fasse d'abord quelques sacrifices, qu'elle commence par renoncer à quelques jouissances.

Quels sont ces sacrifices ?

Il y a ici une erreur fâcheuse parmi les économistes, conséquence de leur confusion de la productivité et de la rentabilité.

Le sacrifice consiste dans cette quantité de produits que l'on aurait pendant la durée du premier allongement de la production, ou dans une quantité de produits équivalente comme travail et comme terre d'une autre production transformable en celle-là.

Voilà le seul sacrifice, la seule privation, le seul renoncement nécessaire à une société pour l'allongement d'une production.

On dit généralement que, pour pouvoir allonger une production donnée, il faut avoir *à l'avance tous les vivres* nécessaires pour les producteurs pendant la durée de la prolongation de la production, et que sans cela l'allongement n'est pas possible.

Ceci est absurde. Est-ce que les producteurs ne mangent pas quand ils travaillent selon la méthode ancienne de la production ?

S'il manque des vivres, alors, non seulement l'allongement de la production serait impossible, mais même la production non allongée, ce qui est contraire à nos prémisses.

Cette absurdité est une des conséquences de la fâcheuse confusion entre la rentabilité et la productivité.

Il se peut, toutefois, qu'il ne soit pas possible de faire le sacrifice que j'ai dit. Ceci est le cas quand la productivité de de la production dont on veut augmenter la durée, et celle des productions transformables, n'arrivent pas au minimum

de l'existence pour la société, par rapport à la durée nouvelle de la production.

Si on veut donc allonger la durée de la production pour augmenter sa productivité, il est clair que cet allongement est d'autant plus difficile qu'il est plus désirable, et qu'il devient absolument impossible là où il serait le plus nécessaire.

F. — *La courbe de la productivité sur l'axe de la grandeur de la production.*

Nous connaissons maintenant la *durée* qu'il faut donner à une production pour pouvoir arriver à la productivité maxima ; mais quelle est la *grandeur* de la production, c'est-à-dire la quantité des produits $m = m'$ pour laquelle une production arrive au maximum de sa productivité ?

Un profane naïf serait tenté de croire que la *grandeur de la production* et la *grandeur de la productivité* sont des quantités toujours proportionnelles, par suite, qu'augmenter la production serait toujours augmenter la productivité.

Ceci n'est pas vrai. La courbe de la productivité sur l'axe des produits a un maximum dans le fini.

Nous allons déterminer ce maximum, et pour cela, nous commencerons par construire les courbes des éléments de la productivité, c'est-à-dire de la valeur d'usage W, des coûts en travail A, et des coûts en terre B, sur l'axe de la quantité des produits.

a) La courbe de la valeur d'usage. La loi de mensura sortis, de Bernouilli, et la loi de l'utilité limite, de M. de Böhm-Bawerk.

Si la valeur d'usage d'un bien isolé est w, quelle est la valeur d'usage W d'une quantité de biens m ?

Il règne sur ce point une grande confusion qu'il convient d'éclaircir.

La première réponse est que la valeur d'usage d'une somme de biens est proportionnelle à cette somme :

$$W = mw.$$

Cette théorie était la seule connue dans le temps, quand je terminais mes études économiques universitaires, en 1883.

Cette manière de voir est parfaitement légitime du point de vue de la technique. C'est selon cette formule que la technique juge par exemple de la productivité d'une machine, ou de la fertilité d'un terrain.

C'est cette formule que nous venons d'employer pour déterminer la courbe de la productivité sur l'axe de la durée de la production.

La seconde théorie est que l'incrément de la valeur d'usage d'une somme de biens n'est pas seulement proportionnel à l'incrément de cette somme, mais qu'il est encore inversement proportionnel à cette somme :

$$dW = c\frac{1}{m}dm,$$

d'où résulte par intégration

$$W = c \log m + C.$$

C'est ici la loi *de mensura sortis* de *Bernouilli*.

Cette loi est une banalité pour les physiologistes, chez lesquels elle est connue de nos jours sous le nom de loi de la *psycho-physique* ; je l'ai entendu énoncer une infinité de fois dans les conférences pendant mes études de médecine.

Cette manière de voir, fausse du point de vue de la technique, est légitime du point de vue de la physiologie.

La courbe de la valeur d'usage qu'indique la loi de *Bernouilli* est la courbe dite *logarithmique*, qui a une seule branche montante, concave, et culminant dans l'infini.

Si on discute cette loi, on verra que

le premier bien a une valeur d'usage C,
le second — — $c \log 2$,
le troisième — — $c \log \frac{3}{2}$,
le m-ième — — $c \log \frac{m}{m-1}$.

Chaque bien a donc une valeur d'usage différente, et ces différences dépendent de la place du bien dans une série, donc d'un élément qui lui est tout à fait extérieur.

La valeur d'usage, en général, décroît quand la série s'allonge.

Cette variabilité des valeurs d'usage nous crée l'obligation de nous demander quelle est la valeur d'usage *moyenne* d'une quantité de biens.

Évidemment, cette valeur d'usage moyenne w' de chaque bien est égale à la valeur d'usage de la somme, divisée par cette somme :

$$w' = \frac{W}{m} = \frac{c \log m + C}{m}.$$

La valeur d'usage moyenne d'une somme de biens diminue donc avec leur quantité, et devient nulle pour une quantité de biens infinie.

Le dernier bien a de tous la plus petite valeur d'usage ; le premier a, en général, la valeur la plus grande ; les autres biens ont une valeur intermédiaire.

Mais si tous les biens sont pareils, ce qui est l'hypothèse de notre problème, alors on ne peut pas distinguer lequel est le premier ou le dernier bien, ni quels sont les biens intermédiaires. Comment donc fixer la valeur d'usage de tel ou tel de ces biens ?

Supposons qu'un individu solvable ait détruit criminellement un des biens en question : je plaiderais évidemment devant le tribunal que ce bien détruit avait la valeur d'usage du *premier* bien, et je demanderais une indemnisation en

conséquence, puisque mon adversaire ne serait pour rien dans le fait que j'en ai plusieurs.

Mais dans mon for intérieur je pleurerais le bien perdu comme s'il avait été le dernier.

Pour le possesseur d'une quantité de biens, l'appréciation de la valeur d'usage de chaque bien est donc égale à la valeur d'usage du *dernier* bien.

Ainsi, pour cette appréciation w'', on a la loi suivante :

$$w'' = c \log \frac{m}{m-1}.$$

C'est ici la formule précise de la loi de l'*utilité limite* de M. de *Böhm-Bawerk*, une application de la loi *de mensura sortis* de *Bernouilli*.

Il faut donc distinguer entre la *valeur d'usage* d'un bien et l'*appréciation* de cette valeur d'usage.

La valeur d'usage dépendra de la quantité de biens consommés *antérieurement*, et elle est indépendante de la quantité des biens possédés qu'on pourra consommer dans le futur.

L'appréciation de la valeur d'usage d'un bien dépend de la quantité des biens possédés consommables dans le *futur*, en même temps que de la quantité des biens consommés antérieurement.

On peut encore parler ici, si on veut, de valeur d'usage *objective* et de valeur d'usage *subjective*.

Si la quantité totale de biens d'une certaine sorte que je possède est égale à m, alors le n-ième bien que je consomme a une valeur d'usage égale à

$$c \log \frac{n}{n-1},$$

et l'appréciation en est égale à

$$c \log \frac{m}{m-1}.$$

L'appréciation de la valeur d'usage d'un bien est donc tout au plus égale, généralement inférieure et jamais supé-

rieure à cette valeur d'usage, à moins d'une erreur dans le calcul, hypothèse dont nous faisons abstraction ici.

Pour $m = \infty$, l'expression $\log \frac{m}{m-1}$ est égale à 0. Si la quantité de biens dont on dispose est infinie ou pratiquement infinie, l'appréciation de leur valeur d'usage devient nulle, même s'il s'agit de biens de première nécessité.

Voilà pourquoi on n'apprécie nullement la valeur d'usage de l'air, bien que ce soit par excellence un bien de première nécessité.

Pour l'appréciation de la valeur d'usage de la somme totale des biens, W', on a donc la loi suivante:

$$W' = m\, c \log \frac{m}{m-1}.$$

Cette courbe est une courbe à deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination.

La branche descendante s'approche asymptotiquement de l'axe des abscisses.

Pour $m = \infty$, l'expression $m \log \frac{m}{m-1}$ est égale à 0.

Voilà pourquoi on n'apprécie nullement, si l'abondance d'un certain bien est suffisamment grande, ni les biens isolés, ni leur totalité, ces biens fussent-ils de la première nécessité. C'est ainsi qu'on n'estime nullement l'atmosphère entière, et cependant sans elle on ne pourrait pas vivre une minute.

Chacune de ces différentes formules pour la valeur d'usage des biens isolés et de leur somme totale est légitime dans de certaines circonstances ; tout dépend du problème posé. Pour tel problème il faut employer telle formule, et toute autre formule serait fausse ; pour un autre problème il faut employer une autre formule.

Laquelle des deux théories exposées ci-dessus répond à notre problème de la productivité ?

Évidemment, la théorie *de mensura sortis* de *Bernouilli*.

La courbe de la valeur d'usage d'une quantité de biens est donc, pour notre problème, la courbe dite logarithmique.

b) La courbe des coûts en travail.

Cette courbe, moins simple que la précédente, dépend des deux lois suivantes.

1° La première loi est celle de la *coopération*, qui dit que par la coopération le travail devient toujours plus productif, en d'autres termes, que les coûts en travail de l'unité des biens diminuent par la coopération.

2° La seconde loi est une loi qui découle de la loi *de mensura sortis* ; elle dit que le travail subjectif produit par un travail objectif n'est pas proportionnel à ce travail objectif, mais qu'il marche plus vite, en décrivant une courbe dite exponentielle. Seize heures de travail dans une journée sont beaucoup plus que le double de huit heures de travail, toutes autres choses égales.

Pour simplifier les raisonnements, je ferai abstraction de cette dernière loi ; je considérerai donc le travail subjectif comme égal au travail objectif. Rien de plus facile que d'introduire dans un cas donné la correction nécessaire.

De ce qui précède, il résulte que la courbe des coûts en travail A est une courbe montante, sans culmination, dont la pente va diminuant, donc concave à l'axe des produits, mais ayant toujours une pente plus raide que la courbe de la valeur d'usage, et se rapprochant sensiblement d'une droite qui ferait un angle donné avec l'axe des abscisses.

c) La courbe des coûts en terre.

La courbe des coûts en terre B sur l'axe de la quantité des produits est sensiblement une ligne droite qui fait un angle donné avec l'axe des abscisses.

Cette différence entre les courbes des coûts en travail et des coûts en terre découle de ce que la terre ne devient qu'insensiblement plus productive par une coopération de

terres, tandis que le travail devient très sensiblement plus productif par une coopération des travailleurs.

d) La courbe de la productivité.

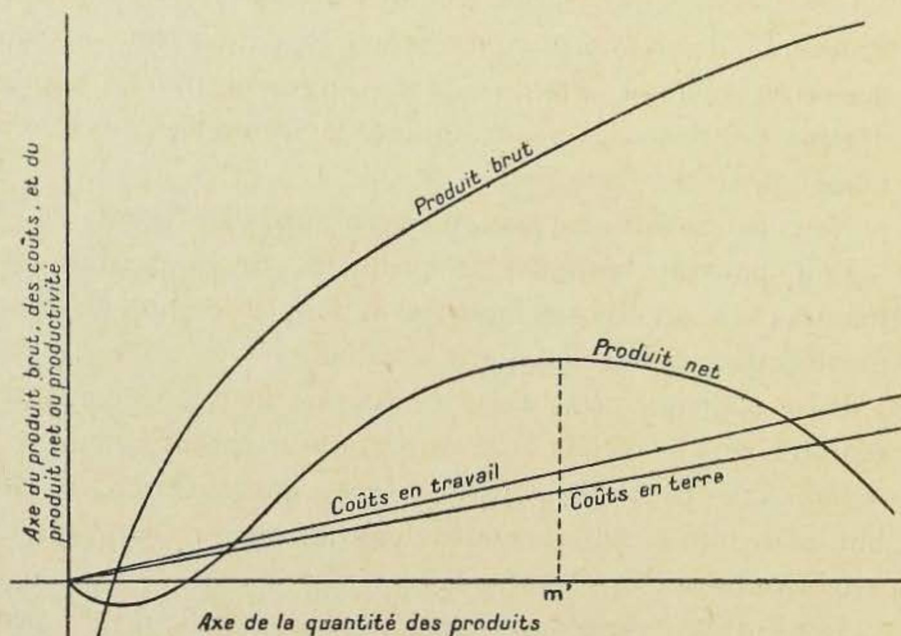
Avec les données précédentes, on peut construire la courbe de la productivité sur l'axe de la quantité des produits.

Cette courbe s'obtient en soustrayant la somme des deux dernières courbes de la première.

De ceci il résulte que la courbe de la productivité sur l'axe de la quantité des produits est une courbe à deux branches, une branche ascendante, une branche descendante, séparées par un point de culmination.

Ce point de culmination correspond à une quantité de produits que nous appellerons *m'*.

C'est ce point *m'* qui sépare la *sous*production de la *sur*-production.



Il faut donc distinguer entre *production plus grande* et *productivité plus grande*. L'augmentation d'une production

peut être accompagnée d'une diminution de la productivité, et *vice versa*.

Il conviendra à la société de pousser la production jusqu'à m', mais de ne pas manquer ce point, afin d'éviter aussi bien la surproduction que la sousproduction.

G. — *Les répercussions.*

Puisque le travail et la terre sont limités dans chaque société, il est clair que l'augmentation d'une production ne peut pas avoir lieu sans une diminution correspondante d'une autre production, et que chaque diminution d'une production permet l'augmentation d'une autre.

Nous entrons ici dans le problème des *répercussions* économiques, problème que M. *Landry* a abordé, que je sache, le premier.

Ces répercussions ne peuvent atteindre que des productions transformables.

C'est ainsi, par exemple, qu'une augmentation de la production de la viande peut diminuer la productien du blé, mais non celle des livres, et qu'une augmentation de la production des dentelles peut diminuer la production des livres, mais non celle du pain.

Nous avons fait abstraction de ceci jusqu'à présent.

Pour pouvoir résoudre le problème de la productivité maxima avec toutes ses finesses, il faut évidemment introduire cette complication dans le calcul.

Il est clair que cette considération ne change rien à notre résultat, que la société doit éviter toute *sur*production.

Mais il se peut qu'à cause de cette complication, il soit bon pour une société de rester dans la *sous*production d'un produit donné.

Je n'entrerai cependant pas dans les détails de ce problème, car le volume de ce livre est limité, et je ne veux pas compromettre l'étude de la catastrophe, des antagonismes sociaux.

XII. — Les paramètres des lois de la productivité

Dans les pages ci-dessus, nous nous sommes contenté de déterminer l'*essence* des lois de la productivité.

Or, les lois ne renferment pas seulement une essence, mais encore des *paramètres*.

Il est extrêmement fâcheux que dans les sciences morales on ne connaisse pas encore la notion des paramètres des lois.

Les paramètres, ce sont les vérités de fait ou relatives, l'essence, ce sont les vérités nécessaires ou absolues de *Leibnitz*.

Les paramètres varient d'un cas à l'autre, l'essence des lois reste immuable.

Pour pouvoir faire dans un cas donné le calcul de la productivité maxima, il faut évidemment connaître les valeurs des paramètres des lois par rapport à ce cas spécial.

Dans la loi de *Bernouilli*,

$$W = c \log m + C,$$

il y a deux paramètres, c et C. Ces deux paramètres sont, si on les détermine, égaux aux valeurs d'usage du premier bien et du second (ou mieux du (e — 1)-ième).

Pour pouvoir calculer la valeur d'usage de cent pommes de terre, ou de cent bouteilles de vin, il faut connaître la valeur d'usage de la première et celle de la seconde pomme de terre, ou bouteille de vin.

La loi de l'équation entre les coûts en travail et les coûts en terre,

$$a = k\, b,$$

renferme un autre paramètre k.

La loi entre l'âge du travail et de la terre et les coûts de production,

coûts de production $= (a + b)(1 + \varepsilon)^t$,

renferme un autre paramètre ε.

Comment déterminer les valeurs de ces paramètres ?

Il y a pour ceci une proposition évidente et néanmoins peu connue, que je tiens à rappeler et à souligner ici : elle dit qu'on ne peut jamais déterminer la valeur d'un paramètre par de purs calculs, ou des raisonnements logiques, mais qu'il y faut toujours quelque part un mesurage.

Ces mesurages sont quelques fois simples, et ne prêtent pas à des controverses.

Mais très souvent il est impossible d'éviter des différences graves d'opinions.

S'agit-il de déterminer la valeur d'usage, par exemple, d'un bock, d'une bouteille de vin, d'un cigare, d'un beef-steak ?

Il y aura toujours des teatotalers, des végétariens qui avanceront que tous ces biens ne sont que des poisons ; tandis que d'autres avanceront que ce sont des aliments innocents, utiles et même nécessaires.

S'agit-il de déterminer l'équation entre le travail et la terre comme coûts ?

Le paramètre k de cette équation dépend du quotient de la population et du sol dont la société dispose.

Le sacrifice du travail d'un homme pendant l'unité de temps varie en sens inverse avec la population, mais est indépendant du sol de la société.

Le sacrifice d'un are de terre pendant l'unité de temps varie en raison inverse avec le sol de la société, mais est indépendant de la population.

Nous avons donc

$$k = k'A : B.$$

Mais cette loi renferme un nouveau paramètre k', dont la mesure nous jette dans cette difficulté, de décider s'il vaut mieux augmenter la population et diminuer son loisir, ou

augmenter le loisir et diminuer la population. Les différences d'opinions sont inévitables.

Ce seront les discussions sur les valeurs de ces paramètres qui constitueront des différences essentielles entre les différents partis politiques, dans les sociétés à production centralisée de l'avenir.

Il arrivera peut-être que les luttes sur la fixation de ces paramètres seront aussi acharnées et aveugles que le sont les luttes entre les fractions politiques contemporaines.

XIII. — L'intérêt de la société pour le présent et pour le futur

§ 1. — *Le problème.*

On peut envisager les éléments de la productivité, la valeur d'usage des produits et leurs coûts en travail et en terre, d'une distance variable, par rapport au présent, au futur prochain, au futur éloigné et au futur dernier.

La *distance* de laquelle on envisage une période est évidemment autre chose que la *durée* de cette période, comme celle-ci est différente de la durée des *processus* économiques qui se développent pendant cette *période*.

Or ces éléments de la productivité varient en grandeur avec la distance de laquelle on les envisage.

C'est *Aristote* qui nous a le premier fait connaître ces différences en distinguant entre le ἡδύ, le χρήσιμον, l'ἀγαθόν et l'ἄριστον, c'est-à-dire entre le bien pour le *présent*, le bien pour le *futur prochain*, le bien pour le *futur éloigné* et le bien pour le *dernier futur*. Nous allons illustrer ceci.

§ 2. — *La valeur d'usage envisagée par rapport au présent et par rapport au futur.*

Il se peut d'abord que la valeur d'usage d'un bien aille diminuant avec la distance de laquelle on l'envisage.

Ceci se voit par exemple avec l'alcool, qui est apprécié différemment au moment de la dégustation, le lendemain, quand on a mal aux cheveux, et plus tard, quand on a de la cirrhose hépatique.

Il se peut que le contraire arrive, que la valeur d'usage aille en augmentant avec la distance de laquelle on l'envisage. Ceci est généralement le cas, par exemple, pour les livres d'étude.

Il faut donc diviser la valeur d'usage en plusieurs espèces et distinguer entre

1° la valeur en jouissance,

2° la valeur en utilité,

3° la valeur en bonté d'un bien,

selon qu'on envisage la valeur d'usage de plus ou moins loin.

C'est à cause de ces réflexions que je n'ai pas voulu employer le terme usité valeur d'*utilité* pour la notion abstraite de la valeur d'*usage*.

§ 3. — *Les coûts en travail et en terre envisagés par rapport au présent et par rapport au futur.*

Les coûts en travail et en terre varient avec la distance de laquelle on les envisage, à cause de leurs moments qualifiants de l'*épuisement* et de l'*âge*.

L'augmentation des coûts causée par l'*épuisement* du travail et de la terre *augmente*,

celle causée par l'*âge* du travail et de la terre *diminue* avec la distance de laquelle on les envisage.

C'est ainsi que l'épuisement des terres causé par l'agriculture irrationnelle européenne de nos jours, selon *Liebig*, n'augmente pas les coûts en terre des produits, si on les envisage par rapport au présent, mais qu'elle les augmente énormément, si on les envisage par rapport au futur lointain.

Une chose analogue arrive pour les coûts en travail de ces productions qui épuisent les producteurs.

L'allongement des productions, qui augmente le moment qualifiant de l'âge des coûts, augmente au contraire les coûts des produits énormément, si on les envisage par rapport au présent, mais ne les augmente pas sensiblement, si on les envisage par rapport à un futur suffisamment éloigné.

C'est que la quantité ε, qui figure dans l'exposant $(1 + \varepsilon)$ de la progression géométrique des coûts, est une fonction de la distance de laquelle on envisage les coûts, et varie avec cette distance en raison inverse.

La vie des individus est brève — *vita brevis* —, mais la vie d'une société peut être regardée comme éternelle.

L'augmentation des coûts de production causée par le moment qualifiant de l'épuisement paraît petit, et celle que cause le moment qualifiant de l'âge paraît grande pour ceux qui n'envisagent la société que pour la durée de leur propre vie.

Le contraire arrive pour ceux qui envisagent la société pour la durée de sa vie à elle, pour ainsi dire *sub specie æternitatis* ; l'augmentation des coûts causée par l'épuisement leur paraît énorme, et celle que cause l'âge devient négligeable à leurs yeux.

La quantité ε se réduit, quand on se place à ce point de vue, à zéro, et la progression géométrique des coûts disparaît, son exposant se réduisant à 1.

Toutes les sociétés qui se composent de membres myopes, ne considérant que le présent, font peu de cas de l'insalubrité de leurs travaux et de l'épuisement de leur sol, mais abhorrent de prolonger leur production.

Le contraire arrive chez les sociétés dont les membres savent apprécier le futur. Elles ne craignent pas les allongements des productions, mais évitent autant que possible tout ce qui épuise les facteurs productifs.

§ 4. — *La productivité d'une production envisagée par rapport au présent et par rapport au futur.*

De ceci il résulte que les courbes de la productivité d'une période donnée sont différentes selon les distances desquelles on envisage cette période, et qu'elles culminent sur des points différents.

Ceci est vrai pour tous les axes.

Une production qui, envisagée par rapport au présent, représente peut-être une *sous*production, ou une production *précipitée*, représentera peut-être, envisagée par rapport au futur, une *sur*production, ou une production retardée, et *vice versa.*

C'est ainsi par exemple qu'une production donnée de boissons alcooliques peut bien représenter une *sous*production au point de vue du présent, et une *sur*production au point de vue du futur : car la valeur d'usage de l'alcool diminue, et les coûts en terre du vin augmentent avec la distance de laquelle on les envisage (la viticulture est, selon *Bunge,* une culture très épuisante). Je n'insiste pas.

M. *Landry* a nié l'existence d'une surproduction de ce genre, en disant que j'avais confondu l'économique et la morale, que *la valeur d'usage des biens était celle qui leur était attribuée par les consommateurs et non celle que leur attribuaient les moralistes.*

C'est cette critique de M. *Landry* qui m'a fait introduire et accentuer la notion de la *distance* de laquelle on envisage les phénomènes économiques.

Si un viveur devenu goutteux déclame contre les banquets, évidemment ni son confesseur, ni la morale n'ont rien à voir dans cette estimation de la valeur d'usage des choses ; c'est le consommateur lui-même qui fixe ces valeurs ; seulement la *distance* de laquelle il fait ces estimations a changé. *Tempora mutantur*, *et valores mutantur in illis.*

Le problème qui consiste à déterminer le maximum de la productivité renferme donc ces problèmes secondaires qui consistent à déterminer ce maximum pour les différentes *distances* desquelles on envisage l'économie d'une *période* donnée.

Ces déterminations sont de la première importance, d'abord pour connaître les antagonismes entre les intérêts du présent et du futur de la société, et ensuite pour dresser le tableau hiérarchique des intérêts sociologiques, le tableau des lésions des intérêts supérieurs et le tableau des protections contre ces lésions.

XIV. — La population optima. Théorie de la population

§ 1. — *Le problème.*

Nous savons que l'augmentation de la productivité par la diminution des coûts en terre est utile à la société en ce sens qu'elle permet une augmentation de la population.

Il faut donc se demander quelle est la population optima relativement à une productivité donnée.

C'est ici le problème fameux de la population. Voyons si notre principe travail-terre nous permet de jeter une nouvelle lumière sur cette question obscurcie par tant de sophismes.

Nous formulerons le problème de la population de la manière suivante :

à quelle population correspond de maximum du bien-être économique moyen des individus ?

Nous construirons dont la courbe du bien-être économique moyen des individus sur l'axe de la population, et nous nous demanderons sur quel point $P = P'$ cette courbe culmine.

Le bien-être économique d'un individu,comme nous le sa-

vons déjà, c'est la différence entre la valeur d'usage des biens consommés, x, et le travail que leur acquisition a coûté, y.

Bien-être économique $= x - y$.

Les biens consommés se composent de deux groupes, les biens de nourriture et les biens de culture, dont les valeurs d'usage ont été appelées par nous x_n et x_c.

Nous avons donc la formule suivante :

bien-être économique $= x_c + x_n - y$.

Notre problème consiste à construire les courbes des valeurs moyennes de chacun de ces trois éléments du bien-être sur l'axe de la population, et à déterminer le point de culmination de la courbe de leur somme arithmétique. L'abscisse de ce point est notre population optima P'.

§ 2. — *Les courbes des valeurs d'usage des biens consommés.*

Pour construire les deux courbes de x_n et de x_c, il faut d'abord construire les deux courbes des quantités de biens de nourriture et de biens de culture produites par la société, que j'appelle M_n et M_c (1°).

Ensuite on construira les courbes des quantités moyennes de biens de nourriture et de culture qui échoient aux individus ; j'appelle ces quantités m_n et m_c (2°).

De ces dernières courbes enfin découleront les courbes des valeurs d'usage qui correspondent à ces quantités de biens, c'est-à-dire les courbes de x_c et x_n, dont il faut chercher les points de culmination (3°).

1° Il résulte de la loi de l'*intransformabilité* des productions que les courbes des quantités de biens de nourriture et de culture sont différentes. Voici les lois de ces courbes :

La quantité des biens de culture produite par la société est égale au travail de la société A, muliplié par la productivité technique du travail p_a.

$$M_c = A\, p_a.$$

La quantité des biens de nourriture produite par la société est égale au sol de la société B, multiplié par la productivité technique, ou fertilité de la terre, p_b.

$$M_n = B\,p_b.$$

Il faut maintenant déterminer les rapports entre le sol et le travail de la société, la productivité du travail et celle de la terre d'un côté, et la population de l'autre.

Le sol de la société B est vis-à-vis de la population une constante.

Le travail de la société A est proportionnel à la population ; on a

$$A = j\,P,$$

où j signifie la journée moyenne de travail des individus, que nous supposerons d'abord être une constante.

Pour déterminer les rapports entre les deux quotients de la productivité et la population, il faut d'abord déterminer les rapports de chacune de ces trois quantités avec le temps, et ensuite éliminer le temps.

La population tend à augmenter avec le temps en progression géométrique.

C'est une loi banale de la physiologie.

La fertilité du sol p_b tend à augmenter avec le temps en progression arithmétique.

Cette loi, devinée par *Malthus*, découle de la loi du *minimum* de la physiologie des plantes, de *Liebig*.

La productivité technique du travail p_a augmente avec le temps d'une manière irrégulière, mais on peut dire approximativement qu'elle augmente avec le temps en progression *arithmétique*.

Si nous éliminons maintenant le temps, nous avons entre la population et la productivité technique du travail et de la terre les rapports suivants :

$$p_a = c \log P + C,$$
$$p_b = k \log P + K,$$

où c, C, k, K sont des paramètres.

De ceci résultent, pour les quantités des biens de nourriture et de culture produites par la société, les lois suivantes :

$$M_c = A\left[c \log P + C\right] = j\,P\left[c \log P + C\right],$$
$$M_n = B\left[k \log P + K\right].$$

Chacune de ces deux courbes est une courbe montant dans l'infini, sans culmination ; mais la courbe des biens de culture monte beaucoup plus vite que celle des biens de nourriture.

2° De ce qui précède résultent pour les quantités moyennes de biens de culture et de nourriture consommées par les individus, m_c et m_n, les lois suivantes :

$$m_c = j\left[c \log P + C\right],$$
$$m_n = B\left[k \log P + K\right] : P.$$

La première courbe est encore une courbe à une seule branche montant dans l'infini, sans culmination dans le fini.

La deuxième courbe, au contraire, est une courbe avec deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination P'' qui est situé dans le fini.

Ce point de culmination répond à cette population pour laquelle la quantité de nourriture moyenne des individus est un maximum, à la population la mieux nourrie.

3° Pour construire maintenant les courbes de la valeur d'usage des biens de culture et de nourriture consommés par les individus, x_c et x_n, il faut se rappeler une conséquence physiologique de la loi de *Bernouilli*, à savoir qu'il y a une certaine quantité de nourriture utile au bien-être de l'homme, et que ce qui est en plus est ou inutile, ou nuisible.

Cette quantité qui constitue l'*optimum* de la nourriture est un paramètre de la physiologie, x'_n. C'est là que culminera la courbe de la valeur d'usage des biens de nourriture.

Pour les biens de culture, il n'y a, à cause de leur multiplicité, aucune loi analogue ; l'optimum de leur consommation correspond à une quantité infinie.

La courbe de la valeur d'usage de la totalité des biens consommés, $x_c + x_n$, culmine dont au même point que la courbe de la valeur d'usage des nourritures.

§ 3. — *La courbe du travail dépensé.*

Construisons maintenant la courbe du travail moyen que l'acquisition de ces biens a coûté, y.

Cette quantité y est égale à la journée moyenne de travail j, que nous venons de considérer comme une constante.

Mais, en réalité, cette journée est variable.

Il y a une valeur de $j = j'$ qui correspond à l'optimum de l'existence, et qui est un paramètre de la physiologie.

La variation de j n'influence pas sensiblement la quantité des biens de nourriture ; elle n'influence que la quantité des biens de culture.

On peut raisonnablement supposer que la journée de travail est supérieure à son optimum aussi longtemps que la population est petite, et qu'elle diminue avec l'augmentation de la population jusqu'à ce qu'elle soit arrivée à son optimum, pour rester ensuite une constante.

§ 4. — *La courbe du bien-être.*

De tout ceci il résulte que la courbe du bien-être moyen, $x_n + x_c - y$, culmine au même point que la courbe de x_n, et que la population qui correspond à ce point est la population *optima*, P'.

Il y a une autre quantité de nourriture qui correspond au *minimum* de nourriture, et qui est, elle aussi, un paramètre de la physiologie ; c'est la quantité x''_n.

Cette quantité correspondra à deux populations, égales à P''' et P''''.

La population P''' sera alors la population *maxima*.

La population P'''' sera la population *minima*.

Il y a ainsi quatre valeurs notables de la population :

1° la valeur P'''', qui est la population *minima* ;

2° la valeur P''', qui est la population *maxima* ;

3° la valeur P'', qui est la population *la mieux nourrie* ;

4° la population P', qui est la population *optima*.

Au-delà du point P''', il y a *sur*population *absolue*.

En deça du point P'''', il y a *sous*population *absolue*.

Le point P'' sépare la *sous*population de la *sur*population pour ceux qui disent que le bien-être ne consiste que dans la mastication et le ronflement, dans le sens étroit de ces mots.

Le point P' sépare la *sous*population de la *sur*population pour nous autres, qui disons que l'homme ne vit pas seulement de nourriture, mais encore de biens de culture.

La *sur*population est donc caractérisée par une *rareté*, *non* pas de *tous* les biens, mais seulement des biens de *nourriture*, accompagnée d'une *abondance* plus ou moins grande de biens de *culture* et de *loisir*,

tandis que la *sous*population se caractérise par une *abondance* relative de biens de *nourriture*, mais une *rareté* de biens de *culture* et de *loisir*.

§ 5. — *Critique des théories de la population.*

La théorie de la population que nous venons d'exposer diffère essentiellement des théories de la population connues jusqu'à présent.

Toutes ces différences découlent de la même source, de l'ignorance où les auteurs sont demeurés de la loi de *l'intransformabilité* des productions, ignorance qui résulte de l'ignorance du principe *travail-terre*, et qui fait croire que

tous les biens ont, sur l'axe de la population, les mêmes courbes.

Il y a d'abord les *socialistes*, qui nient la possibilité de toute surpopulation ; ils croient que les courbes de *tous* les biens montent avec la population *sans culmination*.

Il y a ensuite les *malthusiens*, qui avancent que les courbes de *tous* les biens culminent dans le *fini*, et que la courbe des biens de culture culmine plus vite que celle des biens de nourriture, en sorte que la surpopulation commencerait par une rareté de biens de culture et une journée de travail exagérée, et se terminerait avec une rareté des biens de nourriture : ce qui est le contraire de ce que nous venons d'exposer.

C'est que les *socialistes*, ne connaissant que le *travail* renfermé dans les biens, font les courbes de *tous* les biens pareilles aux courbes réelles des biens de *culture*, et que les *malthusiens*, qui ne connaissent en réalité que la *terre* renfermée dans les biens, font les courbes de *tous* les biens pareilles aux courbes réelles des biens de *nourriture*. Les malthusiens disent ceci : avec la surpopulation commence la cherté des nourritures ; donc, on achète moins de biens de culture, on vend ceux qu'on a déjà et on travaille davantage, jusqu'à ce qu'on arrive au minimum des biens de culture, et au maximum de la journée de travail ; jusqu'ici on mange encore ; si la population augmente davantage, alors commence la faim.

Les malthusiens opèrent le mystère de la *transformation* des *productions* et de la *transmutation* des *produits* par le simple procédé de l'achat et de la vente. Ils confondent la *productivité* des *producteurs* avec la *rentabilité* des *ouvriers* et par conséquent la *surpopulation* avec l'*encombrement du marché de la main-d'œuvre*, notion que nous expliquerons plus tard, après avoir analysé la rentabilité. Le malthusianisme renferme une idée géniale cachée dans un musée de sophismes.

Le tort des deux écoles, c'est de ne pas avoir compris que

les biens renferment *deux* parties, du *travail* et de la *terre* : les socialistes ne connaissent que le travail, et les malthusiens ne connaissent que la terre.

De ceci résulte l'optimisme des socialistes, et le pessimisme des malthusiens par rapport à la théorie de la population.

Ce n'est que la théorie ponophysiocratique qui nous fait éviter l'optimisme rose d'un côté et le pessimisme noir de l'autre.

La notion du travail est comme le fouet, la notion de la terre est comme le frein du postillon de la diligence économique.

Un économiste qui ne connaît pas la terre renfermée dans les biens est semblable à un postillon dont la diligence manque de frein ; il se lancera éperdument dans les abîmes des utopies.

Un économiste qui ne connaît pas le travail dans les biens est semblable à un postillon qui a perdu son fouet ; il ne saura sortir des marais de la vallée des misères.

Ce n'est que l'économiste qui travaille avec le travail et la terre, avec le fouet et le frein, qui marchera bien, qui sortira des misères de la vie sans se perdre dans les utopies, qui évitera aussi bien le désespoir que les déceptions.

XV. — Matériel et instrumentaire de la production

§ 1. — *Les moyens de production.*

Pour commencer une production, il ne faut, tout d'abord, que du *travail* et de la *terre*.

Mais, pour *continuer* une production déjà commencée, il faut, en outre du travail et de la terre, d'autres objets encore qui ne *sont* ni du travail, ni de la terre, mais qui *renferment* du travail et de la terre, puisqu'ils sont les produits de la partie antérieure de la production.

Ces objets sont les *moyens de production* ; on les appelle aussi souvent du nom de *capital.*

Ceci est une des mille significations qu'on trouve pour le mot *capital.*

Il est clair que le *capital*, dans ce sens, renferme de certaines quantités

1° de *travail*,

2° de *terre.*

C'est ceci qui constitue la *grandeur* du *capital* de la société.

Le *capital* se compose d'objets inorganiques, par exemple de machines en fer, et d'objets organiques, par exemple d'animaux, de bois, etc.

Ce sont surtout les parties du capital composées d'objets *inorganiques* qui représentent le *travail*,

et celles composées d'objets *organiques* qui représentent la *terre* renfermée dans le *capital.*

Ceci n'est cependant que la détermination *approximative* de la grandeur du capital. Pour sa détermination exacte, il faut faire entrer les *corrections* qui résultent des *moments qualifiants* du travail et de la terre, la *bonté*, l'*épuisement* et la *durée.*

Le capital renferme, en outre, de la *valeur d'usage.*

C'est ceci qui constitue l'*utilité*, l'*aptitude*, la *perfection*, etc., de ce *capital.*

L'*utilité* du capital et sa *grandeur* ne sont donc pas la même chose, et peuvent varier en sens inverse.

§ 2. — *Matériel et instrumentaire de la production.*

En observant un acte donné d'un procès productif, nous notons que les moyens de production se divisent en deux catogories, selon qu'ils entrent

1° *substantialiter*,

2° ou *virtualiter*

dans la production.

Les premiers s'appellent les *matériaux*,
les autres les *instruments* de la production.

Cette différence a déjà été signalée par *Aristote*, qui distingue entre la ὕλη et les ὄργανα.

La totalité des premiers biens compose le *matériel*,
la totalité des derniers compose l'*instrumentaire* de la production sociale.

§ 3. — *Raisons d'être de l'instrumentaire.*

Le matériel de la production est nécessaire,
l'instrumentaire est *facultatif*.

On peut concevoir une production sans instrumentaire, mais on ne peut pas concevoir une production sans matériel.

Or, si l'instrumentaire est facultatif, il faut se demander pourquoi on préfère la production *avec* instrumentaire à la production *sans* instrumentaire.

La réponse à cette question est sans doute que de quelque façon l'emploi de l'instrumentaire accroît la productivité.

Nous savons par notre analyse de la productivité qu'il y a beaucoup d'espèces d'augmentations de la productivité, dont la plupart son *complexes*.

Or il y a des instruments qui, en diminuant la productivité d'un côté, l'augmentent de l'autre. S'ils augmentent la durée de la production, ils diminuent peut-être les coûts en travail ; s'ils augmentent les coûts en terre, ils diminuent peut-être les coûts en travail ; etc.

Du point de vue de leur productivité, il y a donc autant d'espèces d'instruments qu'il y a de différents genres d'augmentations de la productivité.

Le cas le plus fréquent est que l'emploi d'un instrumentaire, tout en *augmentant* la *durée* du processus productif, en *diminue* le coût, soit en *travail*, soit en *terre*.

Mais il y a des exceptions. Le remplacement des bateaux à voiles en bois par les bateaux à vapeur en fer a diminué

non seulement les coûts en travail et en terre de bien des productions, mais encore leur durée, et c'est cette dernière utilité qui est probablement la plus grande.

§ 4. — *Le caractère instrumental de la société.*

Quand on parle de nos jours du caractère « capitalistique » ou « non capitalistique » d'une société, ou des différents « degrés de ce caractère capitalistique », on pense à l'*instrumentaire* de la production, au caractère *instrumental* de celle-ci.

Or, de quelle qualité de l'instrumentaire dépend le degré de ce caractère *capitalistique*?

Il ne dépend pas de l'*utilité* de cet instrumentaire, c'est-à-dire de l'augmentation de la productivité qu'il a causée ; car on peut concevoir une productivité plus grande qui résulterait d'un caractère « capitalistique » moins développé.

Il ne dépend non plus de la *complication* de cet instrumentaire, car on peut concevoir un instrumentaire moins compliqué qui irait avec un caractère « capitalistique » plus développé.

Le degré du caractère capitalistique dépend de la *grandeur* de l'instrumentaire, c'est-à-dire en premier lieu des *quantités* de *travail* et de *terre* qu'il renferme ; et en second lieu de leurs *moments qualifiants*, bonté, épuisement et âge.

M. de *Böhm-Bawerk* a avancé, dans ces derniers temps, que le degré du caractère « capitalistique » d'une société dépendait de la *durée moyenne* des productions.

Si ceci était vrai, le remplacement des bateaux à voiles en bois par des bateaux à vapeur en fer aurait diminué le degré du caractère « capitalistique », ce qui, évidemment, est absurde.

La durée des productions n'influence le degré du caractère « capitalistique » de la société que comme *moment*

qualifiant du travail et de la terre renfermés dans l'instrumentaire.

XVI. — La comptabilité sociale. La tenue des livres de la production

De nos jours la production se fait sans intention. Les individus ne cherchent que la rentabilité, et la production ne se fait que par une ruse de la nature, qui a enchaîné la production avec les procès rentables ; pareillement, selon Hegel, la procréation se fait par une ruse de la nature, qui a attaché à l'acte de la procréation le plaisir vénérien.

La production de nos jours n'est pas, comme on le dit souvent, *anarchique*, elle n'est pas *sans* gouvernement, mais elle est soumise au gouvernement d'une puissance *étrangère* ; elle est *dysarchique*.

Voilà pourquoi la société n'a pas encore pris la peine de faire une tenue de livres, une comptabilité de ses procès économiques, comme chaque individu soigneux le fait pour son économie à lui.

Dans une société à production centralisée, le *ministre de la production* aura le devoir de donner à ses commettants une description et une histoire de la production par une tenue de livres en règle.

De nos jours, les économistes devraient faire la même chose, pour des raisons purement scientifiques, pour connaître la nature et le degré de perfection de ce procès de la production sociale qui se développe sous leurs yeux.

Ils le font, mais, hélas, avec quelles erreurs ! Ils font la comptabilité de la production de la société en additionnant les comptabilités des économies des individus.

La science de la tenue de livres de la production est entièrement à refaire. Voici les principes les plus importants de cette science :

1° Il faut d'abord fixer la durée de la période dont on veut faire la description.

Cette durée est théoriquement conventionnelle ; pour des raisons techniques, elle ne doit être ni trop longue, ni trop courte.

Fixons-la conventionnellement à une année qui commencera à un moment conventionnel, le commencement de *l'année de production*.

2° Il faut ensuite faire l'*inventaire* de l'économie de la société pour le commencement de l'année.

Cet inventaire se compose de trois parties :

le nombre des *producteurs*,

la superficie du *sol*, de la *terre*,

une certaine quantité de *produits*.

L'inventaire des *producteurs* est évidemment autre chose que l'inventaire de la *population* ; je n'insiste pas là-dessus.

Dans la terminologie de la tenue des livres, on appellera probablement les produits qui entrent dans l'inventaire le *capital*.

L'inventaire du capital comprendra des matériaux et des instruments de production, et des biens durables de consommation.

Dans ce sens, la notion de *capital* est une notion de *comptabilité*, comme elle était auparavant une notion de *technique*.

Voilà déjà trois livres pour la comptabilité de la production :

un pour les *producteurs*,

un pour la *terre*,

un pour le *capital*.

Le capital reçu renferme des quantités données de *travail* et de *terre*.

Le livre du *capital* renferme donc deux feuilles, une pour le capital-travail, et une pour le capital-terre.

3° Chacune des trois quantités qui figurent dans l'in-

ventaire reçoit pendant l'année courante un *accroissement*, et une *diminution*.

L'*incrément* des *producteurs* se composera des individus malades guéris, et des individus jeunes devenus adultes.

La *diminution* résultera, au contraire, des individus sains devenus malades ou morts, et des individus adultes devenus vieux.

Il faut distinguer l'accroissement et la diminution des *producteurs* d'avec les variations de la *population*, qui résultent des naissances et des décès.

L'*incrément* de la *terre* peut être considéré comme nul, ainsi que sa *diminution*.

L'incrément du « capital » sera probablement nommé *revenu*.

Ce revenu est, approximativement, égal à la *production* de la société pendant l'année considérée.

Ce revenu se compose de deux parties :

une quantité de *travail*,

une quantité de *terre*.

La quantité de travail est égale au nombre de producteurs multiplié par l'année de production.

La quantité de terre est égale au sol de la société multiplié par l'année de production.

La diminution du capital sera probablement nommée *dépense*.

Cette diminution est approximativement égale à la *consommation* de la société.

Cette diminution se compose, elle aussi, de deux parties :

d'une quantité de *travail*,

d'une quantité de *terre*.

4° Les différences entre les incréments et les diminutions sont les *balances*.

Il y a une balance pour les *producteurs*, pour la *terre*, et pour le *capital*.

Puisque l'incrément du capital, aussi bien que sa diminution, se composent de deux parties, de *travail* et de *terre*,

la balance des capitaux se composera, elle aussi, de deux parties, de *travail* et de *terre*.

Chacune de ces quatre balances peut être *positive* ou *négative*.

Il se peut donc que la balance du capital-travail soit positive et celle du capital-terre négative, et *vice versa*.

On ne pourra pas déterminer la nature de la balance du capital par la formule simpliste que le capital a *augmenté* ou *diminué*, puisqu'une partie peut avoir augmenté, et l'autre diminué.

Les quatre balances constitueront, jointes à l'inventaire de l'année antérieure, le nouvel inventaire avec lequel l'année suivante commencera.

La grandeur d'inventaire du capital est seulement *potentialiter*, mais non *actualiter* proportionnelle à sa valeur d'usage, de laquelle dépend la richesse de la société.

Si une société s'amusait à produire une infinité de casseroles, sans en consommer aucune, son inventaire du capital augmenterait en raison directe avec ces casseroles, mais la société n'en deviendrait pas plus riche. Pour devenir plus riche, il faut en outre qu'elle dirige la production selon les lois de la productivité maxima, ce qui, du reste, n'est pas du ressort du teneur de livres.

Voilà les généralités importantes sur la comptabilité sociale. Nous n'entrerons pas dans les détails (1).

XVII. — L'intérêt vrai et l'intérêt putatif de la société.

Nous venons de déterminer l'intérêt *vrai* de la société, qui est la *productivité maxima*.

(1) Ce chapitre a été inspiré par les travaux du professeur Irving Fisher sur le capital.

A côté de l'intérêt vrai, il y a l'intérêt *putatif* de la société. Il convient de déterminer maintenant l'intérêt putatif de la société, c'est-à-dire ce qu'on a cru être l'intérêt de la société.

C'est encore une fois *Aristote* qui a le premier signalé cette différence, en distinguant entre l'ὄν et le φαινόμενον ἀγαθόν.

L'intérêt putatif de la société est une quantité qui varie selon les connaissances et les intelligences des hommes.

Il faut connaître les intérêts *putatifs* de la société pour comprendre les raisons de sa politique, de ses *actions* ; on *agit* selon son intérêt *putatif*.

Il faut connaître l'intérêt vrai de la société pour comprendre les effets, les résultats de cette politique, de ces actions ; le *bonheur* dépend de l'intérêt *vrai*.

Il est honteux que l'intérêt de la société n'ait encore jamais été déterminé comme étant égal à la productivité maxima, telle que nous venons de l'exposer.

On a bien employé souvent le mot de « productivité » pour désigner l'intérêt de la société, mais si on regarde de près, ce mot ne signifiait que la *rentabilité de telle ou telle classe*.

Souvent on a déterminé l'intérêt de la société comme égal à l'excédent de la balance du commerce, ou comme consistant dans un budget prospère, etc.

Les systèmes économiques renferment généralement un catalogue plus ou moins complet des intérêts putatifs de la société ; je n'en parle que pour mettre en relief la différence qui existe entre l'intérêt vrai et ces différents intérêts putatifs de la société.

CHAPITRE III

L'intérêt économique des individus.

I. — Généralités

§ 1. — *L'intérêt vrai.*

En analysant les intérêts économiques des individus, il faut se rappeler qu'il y a d'abord des intérêts
vrais,
putatifs,
et qu'il y a ensuite des intérêts
du présent,
du futur.

Nous commencerons par nous attacher à la première de ces oppositions.

Le bien-être économique *vrai* des individus dépend de deux facteurs :

1° de la valeur d'usage des biens qu'ils consomment, x,
2° du travail que l'acquisition de ces biens a coûté, y.

Ceci est exprimé par des formules telles que les suivantes : cela *vaut la peine*, *operæ est pretium*, *es ist der Mühe werth*, etc.

Bien-être des individus $= x - y$.

L'intérêt économique vrai des individus exige donc que cette différence soit un *maximum* pour l'unité du temps.

Appelons les biens à consommer acquis par l'individu dans l'unité du temps son *revenu brut*.

Le travail dépensé pour l'acquisition de ce revenu représente le *coût* de l'acquisition de ce revenu.

Il faut donc soigneusement distinguer entre le coût de *production* et le coût d'*acquisition*. Je n'insiste pas là-dessus.

La différence entre les biens acquis et leur coût est le revenu *net*.

L'économie *optima* de l'individu correspond donc au revenu net *maximum* pour l'unité de temps.

§ 2. — *L'intérêt putatif*.

Ce que nous venons de voir est l'intérêt *vrai* de l'individu. Mais à côté de l'intérêt vrai, il y a l'intérêt *putatif*; il y a, comme a dit *Aristote*, le ὂν ἀγαθόν et le φαινόμενον ἀγαθόν.

La différence entre l'intérêt vrai et l'intérêt putatif découle des erreurs de l'homme.

Il se peut que l'intérêt putatif soit, dans un cas spécial, égal à l'intérêt vrai ; mais cette absence d'erreur n'est qu'une coïncidence heureuse.

L'erreur est essentielle à l'homme. L'homme se trompe aussi longtemps qu'il vit (Faust). *Errare humanum.*

Le cas général est celui d'une différence entre l'intérêt vrai et l'intérêt putatif.

Il est aussi nécessaire de connaître l'intérêt putatif des individus que leur intérêt vrai ; car si le *bien-être* des individus dépend de la réalisation de leurs intérêts *vrais*, les *actions* des individus ne peuvent pas être expliquées sans la connaissance de leurs intérêts putatifs.

Or, quel est l'intérêt *putatif* des individus ?

Tandis que la vérité est unique, l'erreur est, comme l'ont dit déjà les anciens, infinie. Ψεῦδος ἄπειρον. Il serait vain de vouloir systématiser les erreurs et les considérer toutes. On peut concevoir un individu bizarre qui s'imaginerait que son intérêt est d'acquérir le minimum de biens avec le maximum de coût.

Cependant il y a de nos jours, et il y a eu pendant toute la carrière historique de l'homme, une erreur prédominante, qu'il faut connaître sous peine de ne comprendre rien ni à la vie quotidienne, ni à l'histoire : c'est que les individus croient que leur intérêt économique consiste à augmenter leur revenu net en *argent*.

Mais pour expliquer ceci il faut d'abord analyser la chaîne étio-téléologique des procès économiques des individus.

§ 3. — *La chaîne étio-téléologique des procès économiques.*

Les procès économiques des individus sont, comme ceux de la société, des *décrochements* que des facteurs *incitants* opèrent en agissant sur des facteurs *incités*.

Il se peut que ce qui est décrochement dans un procès soit facteur incité dans un procès postérieur.

Les procès économiques forment donc une *chaîne* avec un *commencement* et une *fin*. Le commencement, ce sont les facteurs incitant et incité *primitifs* ; la fin, c'est le décrochement *final*.

Le facteur *incitant* primitif de l'économie d'un individu est le *travail* de cet individu.

Le facteur incité primitif de cette économie est le *reste du monde*, qui se compose de deux parties :

1° la *nature*, le *sol*, la *terre*,

2° les autres *hommes*, membres de la *société*.

Nous nous trouvons ici en présence de la différence essentielle entre l'économie des individus et celle de la société, différence de laquelle découle tout le système des différences spéciales : à savoir que dans l'économie des *individus* l'homme peut être facteur *incité*, tandis que dans l'économie de la *société* l'homme ne peut *jamais* être facteur *incité*, qu'il y est *toujours* facteur *incitant*.

Les procès des individus se divisent en deux catégories :

1° procès *d'acquisition*,

2° procès de *consommation*,

selon que leur décrochement est

1° la *possession* d'un *bien*,

2° la *satisfaction* d'un *besoin*.

Le *dernier* procès dans notre chaîne est le procès de la *consommation*.

Le décrochement *final* de cette chaîne est donc la satisfaction d'un besoin de l'individu produite par ce procès de la consommation.

C'est là la *fin* de l'économie des individus.

§ 4. — *Les procès d'acquisition.*

La chaîne des procès économiques qui se trouvent entre le commencement et la fin qu'on vient de voir se compose de procès d'acquisition.

Il nous faut étudier d'abord les procès d'acquisition isolés ; ensuite nous étudierons leur enchaînement, le processus entier.

Puisque les facteurs incités primitifs se divisent, comme nous l'avons dit, en *hommes* et *nature*, il en résulte qu'un individu peut acquérir ses biens de deux manières, par un procès

1° entre homme et *nature*,

2° d'homme à *homme*.

Aristote parle ici de κτῆσις κατὰ φύσιν et de κτῆσις ἀπ' ἀνθρώπων.

Bastiat parle de domination de la *nature* et de domination de l'*homme*.

Les jurisconsultes parlent de l'acquisition *originaire* et de l'acquisition *dérivative*.

Nous sommes arrivés ici à la distinction fondamentale de ce livre, sur laquelle je tiens à appeler particulièrement l'attention du lecteur.

Nous avons appelé le procès d'acquisition entre homme et nature *production*.

Malheureusement il manque un nom aussi caractéristique et aussi général pour les procès d'acquisition entre homme et homme.

Il n'y a de noms que pour les procès spéciaux, tels que la vente, l'échange, le louage, le don, le vol, etc.

Le mot commerce, *commercium*, est peut-être celui qui s'approche le plus de cette notion, mais il exclut le vol.

Cette absence d'un mot spécial pour une notion tellement fondamentale est à première vue étonnante ; mais si on regarde de près, on en trouvera facilement une raison suffisante, quoique secrète, que je tiens à révéler.

Tous les hommes ont le sentiment instinctif que les acquisitions faites entre homme et homme n'ont pas le même mérite, la même honorabilité, que les procès entre homme et nature.

On comprend bien leur nécessité. mais elles renferment un impondérable qui les classe parmi les procès *minoris honoris*.

Ceci n'est pas un cas unique.

On trouve ces nécessités fâcheuses non seulement dans la vie économique, mais encore dans la vie extra-économique, la vie physiologique par exemple.

Si un procès est inévitable, on ne peut pas éviter absolument d'en parler ; mais on cherche à se tirer d'affaire en créant des figures de rhétorique. On n'en parle pas directement : ce serait manquer au savoir-vivre, ce serait un signe d'impudence.

Das darf man nicht vor keuschen Ohren nennen.

Was keusche Herzen nicht entbehren können (1).

Mais on désigne ces procès par d'autres mots, qui signifient quelque chose de similaire, et n'ont pas une saveur déshonnête. On parle ainsi de « digestion » au lieu de « défécation », etc.

C'est là l'explication de ce qu'on appelle en rhétorique un *euphémisme*.

Les euphémismes sont absolument nécessaires ; sans eux la vie serait intolérable, toute civilisation serait compromise, ils font partie essentiellement du savoir-vivre.

Mais on peut aussi en abuser. Il faut distinguer ici entre la conversation et la discussion.

Les euphémismes, permis et même exigés par le savoir-vivre, sont toujours logiquement faux, aussi faux que les dysphémismes coprolaliques.

Les euphémismes, dans les discussions scientifiques, sont aussi déplacés que les dysphémismes et même les expressions propres dans les conversations des salons.

Que penserait-on d'un convive qui, au salon, en présence de dames, parlerait de sa mauvaise défécation, au lieu de parler de sa digestion gênée ? On dirait qu'il n'est pas un gentleman !

Mais que penserait-on aussi d'un physiologiste qui, dans une conférence, parlerait de digestion au lieu de défécation ? On dirait qu'il n'est pas scientifique.

Or, dans beaucoup de branches, le langage profane est plus ancien que le langage scientifique ; c'est pourquoi souvent on ne trouve, pour les notions *minoris honoris*, que des euphémismes, les noms qui signifiaient la réalité des choses s'étant perdus.

La science court le danger de tomber, par la faute de ces euphémismes qui, avec le temps, deviennent consacrés, dans des confusions extrêmement fâcheuses.

(1) On ne peut pas nommer devant des oreilles bien élevées ce dont les cœurs bien élevés ne peuvent pas se passer (Faust).

La consécration de ces euphémismes ne donne aucunement à la science le droit de les accepter ; bien au contraire, elle lui impose le devoir urgent de les remplacer par des expressions logiques.

La prédilection pour les euphémismes est différente dans les différentes langues ; les différentes nations sont plus ou moins sensibles à ce qui blesse les convenances.

Évidemment, les dangers pour la science sont d'autant plus grands que les euphémismes sont plus fréquents et plus consacrés.

Pour illustrer ceci, je me limiterai ici à la comparaison du français et de l'allemand.

En français, les euphémismes jouent un rôle beaucoup plus important qu'en allemand. C'est connu. Le français est, pour cette raison, la langue de la conversation par excellence. On peut dire mille choses en français d'une manière décente et polie qu'on ne pourrait pas dire en allemand sans être grossier. Voilà pourquoi la comédie française n'est presque pas traduisible en allemand. Talleyrand a dit que le langage était fait pour cacher les pensées : ceci est infiniment plus vrai pour le français que pour l'allemand.

Gœthe a dit :

Im Deutschem lügt man, wenn man höflich ist (1) ;

et une héroïne de ses romans incline, avec raison, à soupçonner l'indifférence commençante de son amant quand il commence à lui parler en français.

De ceci il résulte que dans les sciences il faut être, quand on parle français, beaucoup plus en garde contre les euphémismes que lorsqu'on parle allemand.

Retournons après cette digression à notre distinction de la production et du procès d'acquisition encore anonyme entre homme et homme.

En allemand il manque, pour cette notion générale, un mot, commme il en manque un en français ; mais pour les

(1) En allemand, on ment si on est poli.

dérivés, on n'est pas trop délicat en allemand ; on y parle par exemple parfaitement, sans façon et sans gêne, de sa *rentabilité*, qui est une chose tout autre que la *productivité*. La productivité est un mot qu'on n'emploie en allemand que pour des procès d'acquisition entre homme et *nature*, tandis que le mot *rentabilité* s'applique d'abord à *tous* les procès d'acquisition, qu'ils se passent entre homme et homme, ou entre homme et nature.

On peut parler parfaitement en allemand de la rentabilité d'un Robinson, mais on ne saurait parler de la productivité d'un spéculateur.

Mais comme dans la société bourgeoise actuelle les procès d'acquisition des individus se passent toujours entre homme et homme, le mot rentabilité s'applique de préférence aux procès entre homme et *homme*.

C'est ainsi que les négociants et les profanes en Allemagne ne connaissent que le mot « rentabilité ». Le mot « productivité » leur est inconnu ; ce mot n'est connu que des savants, qui l'emploient d'abord pour désigner les procès entre homme et nature, et qui l'emploient ensuite au lieu de « rentabilité ». Mais dans le dernier cas ce n'est qu'un euphémisme, une feuille de vigne qu'ils se mettent quand ils parlent en public. Parlez à un spéculateur ou à un boutiquier allemand de sa « productivité », il ne vous comprendra pas. Il ne connaît que sa chère rentabilité.

Il en va tout autrement en français. Le mot *rentabilité* est inconnu ; on n'emploie que le mot euphémistique de productivité. Parlez à un spéculateur ou à un boutiquier français de sa « rentabilité », il ne vous comprendra pas. Ce ne sont que les savants qui ont commencé à employer ce mot.

Permettons donc aux négociants de parler au salon de leur *production*, de leurs *produits bruts* et *nets*, de leurs *coûts de production* et de leur *productivité* quand ils veulent parler de leurs procès entre homme et homme, comme nous leur permettrons de parler au salon de leur « digestion » quand, en réalité, ils veulent parler de leur défécation.

Mais dénonçons absolument ces euphémismes dans la science, dans l'économique, comme un des péchés les plus graves.

Je me trouve ici devant la plus grande difficulté de ce livre. D'un côté la distinction rigoureuse de la production et du procès encore anonyme de l'acquisition entre homme et homme est une pierre angulaire du système économique que je vais donner : c'est ce qui différencie ce système de tous les autres systèmes, lesquels confondent toujours plus ou moins ces notions ; et de l'autre côté, il me manque l'instrumentaire linguistique nécessaire pour maintenir cette distinction à travers tout le système.

Ces euphémismes vicieux sont, en français, tellement consacrés qu'on ne peut pas les éviter sans risquer qu'un styliste vous reproche un péché mortel contre ce qu'il appelle le génie de la langue française.

Dans mon livre *Arbeit und Boden*, j'ai hasardé d'inventer le mot *rentiren* pour exprimer la notion opposée à celle de la production, au *produciren*.

Ce mot n'est pas connu de la langue allemande profane dans cette forme ; on ne connaît que le participe présent *rentirend*, et des expressions impersonnelles, telles que *es rentirt sich*.

C'est *Rodbertus* qui a eu le mérite d'introduire le premier ce mot du langage profane dans le langage scientifique, en distinguant entre la propriété *producirend* et la propriété *rentirend*.

Mais les expressions actives et personnelles, telles que *ich rentire*, *du rentirst*, etc., ne sont pas encore connues en allemand. Cependant la liberté avec laquelle la langue allemande crée des mots nouveaux permet ce néologisme, qui est, à mon avis, impossible en français.

Je chercherai à me tirer de cette difficulté aussi bien que possible, mais jamais je ne sacrifierai les nécessités de la pensée aux exigences du style.

Le mot production, comme aussi les mots producteur,

productif, produits brut et net, coûts de production, produire, productivité, etc., ne seront donc jamais employés que pour désigner des procès entre homme et *nature*.

Là-dessus je suis intransigeant.

Les façons de parler opposées les plus consacrées n'ébranleront pas ma constance. Une bonne pensée en mauvais style vaut infiniment mieux que mille pensées fausses mises dans un style spirituel. Avec cent volumes d'esprit la science n'avance pas d'un pas ; avec deux lignes d'une logique rigoureuse, on peut bouleverser le monde. J'aime mieux mériter des critiques sévères des stylistes que de mériter une critique même légère des logiciens.

§ 5. — *Individualisme et socialisme.*

De ce qui précède, il résulte que la différence entre l'économie de la société et celle des individus n'est pas quantitative, mais qualitative.

L'économie de la société consiste dans une domination de la *nature*.

L'économie de l'individu consiste dans une domination de la *nature* et de l'*homme*.

Les lois économiques de la société et celles des individus ne diffèrent pas par les *paramètres*, mais par l'*essence*. L'économie des individus et celle de la société ne sont pas similaires, mais essentiellement différentes.

Il y a eu depuis l'antiquité deux opinions sur les relations entre l'économie des individus et celle de la société.

Les uns ont prétendu que la différence était purement quantitative.

Dans l'antiquité, *Platon* était de cet avis ; de nos jours, ç'a été *Bastiat*. « Ce qui est vrai de l'homme est vrai de la société ».

Ces économistes étudient l'économie de la société dans l'économie des *individus*.

Voilà pourquoi on appelle cette école *individualiste*.

Les autres prétendent que ceci n'est pas vrai, que la différence est qualitative, et qu'on ne peut pas étudier l'économie de la société dans l'économie des individus, qu'on ne peut l'étudier que dans la *société*.

Voilà pourquoi on appelle cette école, de nos jours, *socialiste*. C'est là la signification originaire du mot socialiste ; les autres sont dérivées.

C'est ainsi que M. *Andler* dit : « tout socialisme commence par comprendre que la société n'est pas une simple addition d'individus ».

Dans l'antiquité, *Aristote* était le plus fameux partisan de cette théorie, et c'est avec cette controverse qu'il commence sa *Politique*, où il écrit, visant *Platon* : « *ceux qui disent que les différences entre un* οἶκος et une πόλις *ne sont que quantitatives, et que ce qui est vrai de l'individu est vrai de la société, ne parlent pas correctement* ».

Nous venons de voir que l'opinion d'*Aristote* est celle qui renferme la vérité.

La confusion entre l'économie de la société et celle des individus a été singulièrement favorisée par l'euphémisme qui consiste à employer le mot de *production* pour toutes les acquisitions, qu'elles se passent entre homme et *nature* ou entre homme et *homme*. Sans ces euphémismes, ces confusions n'auraient pas été possibles.

§ 6. — *Les procès entre homme et homme.*

Les procès entre homme et homme se divisent en deux catégories. Il y a

1° les procès *unilatéraux*, par exemple le don, le vol,

2° les procès *bilatéraux*, ou *échanges* dans le sens le plus large du mot.

Les échanges ont été divisés par les anciens Romains en quatre catégories, selon la formule : *do ut des*, *do ut facias*, *facio ut des*, *facio ut facias*.

Pour les besoins de ce livre, il y a lieu d'établir une autre division : il faut d'abord diviser les échanges en deux catégories, selon que l'un des biens donnés est de l'*argent* — nous expliquerons plus tard ce que ceci signifie — ou selon que l'argent n'intervient pas.

Les échanges contre de l'argent se divisent en trois catégories :

1° achats ;

2° louages ;

3° contrats de salaires.

Ce sont l'ἐμπορία, le τοκισμός, la μισθαρνία d'*Aristote*.

§ 7. — *Le processus entier de l'acquisition.*

Le processus entier de l'acquisition pour un individu se compose d'un enchaînement de ces procès isolés.

Le commencement est toujours une incitation ou de la *nature* ou de l'*homme*.

La fin est toujours l'acquisition d'un bien à *consommer*.

Ce commencement et cette fin sont séparés et enchaînés par une série de procès isolés, laquelle a une longueur variable.

§ 8. — *Titre, titulature, classe, formation.*

L'acte *direct* par lequel on a acquis la possession d'un bien donne à ce bien ce qu'on appelle son *titre*.

Les titres successifs qui résultent de la chaîne des procès d'acquisition d'un bien composent sa *titulature*, en vertu du principe : *res succedit in locum pretii, pretium succedit in locum rei.*

Les biens qui composent le revenu d'un individu ont chacun leur titulature.

Les revenus des individus se divisent donc selon les titulatures des biens dont ils sont composés.

La totalité des individus dont les revenus ont les mêmes titulatures forment une *classe*.

Il y a ici deux possibilités ; les titulatures de tous les biens qui composent un revenu sont

1° pareilles,

2° différentes.

Dans le premier cas, nous avons des classes *simples* ; dans le second cas, des classes *mixtes*.

Il y a donc autant de classes *simples* qu'il y a de *titulatures*.

Il y a autant de clases *mixtes* qu'il y a de *combinaisons* destitulatures.

Une société donnée peut renfermer toutes les classes possibles, et elle peut en renfermer seulement une partie.

La manière dont se compose la liste des classes dans une société est ce qu'on appelle la *formation* de cette société.

Avec le tableau des classes possibles on peut donc construire, grâce au calcul des combinaisons, le tableau des formations possibles.

§ 9. — *Schème de la formation bourgeoise.*

On appelle ces formations qui admettent des échanges contre de l'argent, ou chrématistiques, des formations *chrématistiques,* en les opposant aux formations dites *naturelles*, dans lesquelles les échanges, si toutefois il y en a, se font en nature (1).

Ces formations chrématistiques peuvent être plus ou

(1) En allemand on dit *Geld-* und *Natural*wirthschaft.

moins développées chrématistiquement, selon que les échanges chrématistiques y sont plus ou moins fréquents.

La formation la plus développée chrématistiquement est la formation dite *bourgeoise*, qui se compose des classes que voici.

1° La première classe acquiert ses biens par la chaîne suivante :

Elle loue son travail pour de l'argent ; c'est le *salaire*.

Avec ce salaire elle achète ou loue ses vivres ; c'est là son revenu brut vrai.

Cette classe est la classe des *ouvriers*.

2° La seconde classe acquiert ses biens par la chaîne suivante :

Elle loue des terrains pour de l'argent ; c'est la *rente*.

Avec cette rente elle achète ou loue ses vivres ; c'est là son revenu brut vrai.

Cette classe est la classe des *rentiers*.

3° La troisième classe acquiert ses biens par la chaîne suivante :

Elle prête de l'argent contre de l'argent ; c'est *l'intérêt*.

Avec cet intérêt elle achète ou loue ses vivres ; c'est là son revenu brut vrai.

Cette classe est la classe des *prêteurs*.

4° La quatrième classe acquiert ses biens par la chaîne suivante :

Elle emprunte de l'argent des *prêteurs*.

Avec cet argent elle loue le travail des *ouvriers* et les terrains des rentiers, elle achète des instruments et des matériaux de production ; puis elle vend les produits, et avec l'argent obtenu elle paie les intérêts de l'argent, et elle rembourse l'argent emprunté.

On peut appeler l'argent obtenu par la vente des produits le *profit brut*.

La somme des salaires, des rentes, des intérêts, des prix payés pour l'achat des moyens de production et de l'argent emprunté sera le *coût* du *profit*.

La différence entre le profit brut et le coût du profit sera le profit *net*.

Avec ce profit net, cette classe achète ses vivres, qui composent son revenu brut vrai.

Cette classe est la classe des *entrepreneurs* ou *fabricants*.

C'est surtout cette classe qui aime à parler de sa *production*, de ses *produits* bruts et nets, de ses coûts de *production*, etc., expressions contre lesquelles nous nous sommes mis en garde en temps utile, et dont nous ne serons pas dupes.

5° La cinquième classe acquiert ses biens par la chaîne suivante :

Elle achète les produits des entrepreneurs.

Puis elle les vend de nouveau, ou aux entrepreneurs, si ce sont des moyens de production, ou à toutes les autres classes, si ce sont des biens à consommer.

On peut appeler les prix reçus par cette vente le *gain brut*, les prix payés pour leur achat les *coûts*, et la différence entre le gain brut et le coût le *gain net*.

Avec ce gain net, cette classe achète ou loue d'elle-même des biens à consommer : c'est son revenu brut vrai.

Cette classe est la classe des *marchands*.

La société bourgeoise se compose donc de cinq classes, celle des *ouvriers*, celle des *rentiers*, celle des *prêteurs*, celle des *entrepreneurs* et celle des *marchands* ; les acquisitions d'argent de ces classes s'appelleront, selon notre terminologie : le *salaire*, la *rente*, l'*intérêt*, le *profit*, le *gain*.

Ces classes bourgeoises sont des classes *simples*.

La tragédie bourgeoise se joue donc entre *cinq* dramatis personæ.

On englobe toutes les classes, moins celle des ouvriers, sous ce terme générique : la classe *capitaliste* ; en réalité ce n'est pas là une classe, mais un ensemble de quatre classes distinctes.

§ 10. — *La formation actuelle.*

La société dans laquelle nous vivons, et que nous appelons bourgeoise, ne répond pas exactement au schème qu'on vient de voir; les principales différences sont les suivantes :

1° D'abord la société actuelle renferme des classes *mixtes*, où se fondent plusieurs classes simples.

2° En outre, toutes les classes capitalistes louent des individus pour que ceux-ci les aident dans leurs processus entre homme et homme ; ce sont des *commis*, qu'il faut soigneusement distinguer des ouvriers. Un commis n'est pas du tout un ouvrier qualifié, comme par exemple un ingénieur ou un chimiste. L'*ouvrier* est un aide pour la *productivité*, le *commis* est un complice pour la *rentabilité*.

3° Enfin, il y a des individus qui vivent d'acquisitions *unilatérales*, soit concédées, comme il arrive pour les enfants, les malades, les vieillards, etc. — c'est le système *caritatif* de *Wagner* —, soit interdites, comme font les voleurs et les brigands.

Pour comprendre la formation actuelle, il faut cependant commencer par étudier la formation *schématique* bourgeoise que nous venons d'esquisser.

Le système caritatif familial ne peut jamais être aboli totalement sans compromettre l'existence de la société ; on le retrouve pour cette raison dans *toutes* les formations historiques *existantes*. On peut à la rigueur laisser mourir de faim les vieillards, mais on ne pourrait jamais laisser mourir de faim les enfants sans compromettre l'existence de la société.

Mais si on fait abstraction de ce système, on peut avancer que la formation bourgeoise est celle où toutes les autres formations tendent à aboutir. Elle représente la dernière fin de la chaîne systématique des formations. Je laisse en suspens ici sa valeur *éthique*, mais du point de vue de l'évolu-

tion elle est la formation la plus *naturelle* de la société. Aussi voit-on dans l'histoire que toutes les formations ont une tendance à « s'embourgeoiser » de plus en plus ; l'histoire ne connaît aucun exemple d'une évolution en sens inverse. Un « débourgeoisement » n'a jamais existé en réalité (1).

On dit généralement que la société *socialiste* est l'aboutissement de la série génétique des formations.

Mais le socialisme n'est pas du tout une *formation* de la *société* ; c'est l'*organisation* d'une *formation*.

La *formation* dite socialiste ne se trouve que chez les sauvages ; elle représente le commencement, et non la fin de la série génétique des formations.

Ici nous ne nous occupons que des *formations* de la société; plus tard, après avoir étudié les *antagonismes* des *formations*, nous nous occuperons de leurs *organisations*.

§ 11. — *Revenu réel et revenu nominal.*

La formation bourgeoise de la société a ceci de spécial, que le décrochement de l'*avant*-dernier acte de la chaîne des procès d'acquisition est pour toutes les classes l'acquisition d'une quantité d'*argent*.

Cette quantité est nommée le revenu brut en *argent*, ou le revenu *nominal* brut.

Pour la classe ouvrière, les seuls sacrifices nécessaires pour l'acquisition du revenu consistent en une dépense de *travail*.

Mais pour les quatre autres classes, les classes capitalistes, ces sacrifices consistent en travail et en *argent*.

Ces sacrifices en argent sont appelés *coûts nominaux*.

On a appelé la différence entre le revenu brut nominal et les coûts nominaux le revenu net *nominal*.

(1) En allemand, les termes *Verbürgerlichung* et *Entbürgerlichung* sont des néologismes introduits par les socialistes.

Pour les ouvriers, le revenu *net* nominal est égal au revenu *brut* nominal ; pour toutes les autres classes, il est plus petit.

Après avoir introduit cet adjectif *nominal* pour les revenus brut et net, et pour les coûts en *argent*, on a introduit l'adjectif *réel* pour désigner le revenu brut en *valeur d'usage* et le coût en *travail*, c'est-à-dire les deux quantités dont la différence constitue le revenu net réel.

Les comparaisons de revenus entre des sociétés distantes dans le temps et dans l'espace n'ont de sens que si on pense au revenu *réel* ; car même si les sociétés comparées étaient des sociétés chrématistiques et bourgeoises, les comparaisons des revenus *nominaux* ne signifieraient rien, si on ne connaissait pas les prix des biens.

Les économistes ont une idée absolument fausse des relations entre ces quantités *réelles* et *nominales* ; ils croient, depuis *Smith*, qu'il ne s'agit que d'une différence *formelle* de *calcul*, mais que *matériellement* il s'agit de la même chose. Ils croient que la différence entre un calcul des revenus et des coûts en *argent* et un calcul des revenus en *valeur d'usage* ou des coûts en *travail* est comparable à la différence entre un calcul en *francs* et un calcul en *marks*.

Ceci est faux ; et il s'agit ici d'une faute *essentielle* et des plus fâcheuses de l'économique du passé.

Il y a des antinomies entre les quantités réelles et nominales, antimonies qui sont parfois très graves ; ces quantités varient aussi souvent en sens *inverse* qu'en sens *direct*, ce qui serait impossible si leur différence n'était qu'une différence formelle.

Nous aurons d'ailleurs encore à nous occuper de ces antinomies.

§ 12. — *Intérêt vrai et intérêt putatif.*

C'est maintenant que nous pouvons déterminer l'erreur qui domine, relativement aux intérêts économiques, dans toutes les sociétés bourgeoises et chrématistiques.

Dans toutes les formations, l'intérêt *vrai* est toujours pour toutes les classes égal au maximum de la différence entre le revenu brut réel et les coûts réels, c'est-à-dire au maximum du revenu *net réel.*

Ceci reste vrai évidemment pour toutes les sociétés chrématistiques et pour la société bourgeoise.

Mais dans cette formation, les classes *capitalistes s'imaginent* généralement que leur intérêt est égal au maximum de la différence entre leur revenu brut *nominal* et leurs coûts *nominaux*, c'est-à-dire au maximum de leur revenu net *nominal*; c'est là, en d'autres termes, leur intérêt *putatif.*

L'intérêt *putatif* des *ouvriers* est généralement le maximum de la différence entre leur revenu brut nominal et leur dépense en travail.

Ceci arrive dans la majorité des cas. Mais dans une minorité de cas il peut arriver, aussi bien pour les ouvriers que pour les capitalistes, que l'intérêt putatif soit égal à l'intérêt vrai, c'est-à-dire au maximum du revenu net *réel.*

On peut dire d'une manière générale que la fréquence avec laquelle les individus comprennent que leur intérêt économique n'est pas leur revenu *nominal,* mais leur revenu *réel*, est proportionnelle à leur pauvreté ; ce qui s'explique, non par une influence mystérieuse de la pauvreté sur les lumières de l'esprit, mais par ce fait que les erreurs dans les calculs économiques deviennent d'autant plus sensibles que l'individu est plus pauvre.

C'est ainsi que les ouvriers font très souvent à travers leurs calculs en argent des calculs en valeur d'usage et en travail, tandis que ces calculs sont totalement inconnus dans la grande industrie et la haute finance.

Il faut donc distinguer entre l'économie *optima vraie* et l'économie *optima putative* des individus.

Le problème de l'économique des individus, qui consiste à déterminer l'économie *optima* des individus, renferme *deux* problèmes : il s'agit de déterminer l'économie optima *vraie* et l'économie optima *putative* des individus.

L'économie optima *vraie* correspond au revenu *réel* maximum.

L'économie optima *putative* correspond au revenu *nominal* maximum.

§ 13. — *La rentabilité.*

La mesure dans laquelle un procès d'acquisition réussit à réaliser l'intérêt économique des individus constitue la *rentabilité* de ce procès.

La rentabilité diffère donc *toto cælo* de la productivité. La productivité suppose une production, c'est-à-dire un procès d'acquisition entre homme et *nature*, tandis que la rentabilité est une notion qui s'applique à n'importe quel procès d'acquisition.

On peut parler de la rentabilité d'un Robinson, mais on ne peut pas parler de la productivité d'un spéculateur.

Il est étonnant que les économistes n'aient pas connu cette différence avant *Rodbertus* et *Dühring*, qu'ils aient confondu toujours la productivité avec la rentabilité, et la rentabilité avec la productivité ; il est plus étonnant encore que la distinction de ces deux notions une fois établie, ils se soient obstinés à ne pas l'accepter pendant à peu près une génération. Je n'oublierai jamais que quand je présentai, un jour, mon premier travail, lequel s'occupait de cette distinction, au séminaire sociologique de Berlin, le professeur *Wagner* a failli me dire des sottises ; dans ma simplicité, je n'en comprenais pas la raison, mais un camarade plus versé dans les intrigues des hommes de science me la révéla : il m'apprit que l'auteur de cette distinction, *Dühring*, qui avait été privat-docent à Berlin, avait eu une dispute sérieuse et personnelle avec son supérieur, le professeur *Wagner*, et avec plusieurs autres professeurs d'économie politique, que ceux-ci pour ce motif l'avaient fait éloigner de

l'université, et que *Dühring*, en se retirant, avait publié cette distinction comme *flèche du Parthe*, attaquant un peu malignement *Wagner* et les autres professeurs, dans cette publication, sur la confusion qu'ils faisaient de ces notions.

Il est pénible de voir que les facultés sociologiques allemandes aient été tellement jalouses de garder le prestige de leur *non*-originalité, qu'elles ont mis à la porte l'auteur de la seule pensée originale qui soit sortie d'elles pendant la dernière génération.

Il est évidemment embarrassant pour les grands dignitaires de la science d'avouer qu'un homme qu'ils viennent de traiter en inférieur leur a appris quelque chose.

Il paraît que, pour bien comprendre la psychologie de l'histoire des théories économiques, il ne faut pas seulement prendre en considération les antagonismes, les conflits entre les *classes*, mais encore des rancunes *personnelles* !

La confusion que je dénonce est plus surprenante pour les économistes allemands que pour les économistes français. Les économistes français peuvent toujours faire valoir cette circonstance atténuante qu'ils ont été mis dedans par les expressions consacrées du langage courant, lequel ne connaît pas le mot *rentabilité*.

Mais les économistes allemands, au contraire, ont à se défendre contre cette circonstance aggravante que la langue profane ne connaît que le mot *rentabilité*, qui est correct, et qu'ils ont remplacé ce mot par le mot scientifique de *productivité*. Ils n'ont pas été des dupes, ils ont voulu duper !

Il est surprenant que les *marxistes* n'aient pas vu plus clair dans cette question. *Marx* parle de la *productivité capitalistique* ; or, cela signifie chez lui, non pas la *productivité d'une production qui se fait avec l'aide d'un instrumentaire ou d'un capital*, mais la *rentabilité* des *capitalistes* !

Cette expression vicieuse des marxistes, et leur entêtement à ne pas accepter l'expression correcte, ne peuvent

être expliqués que par leur hostilité personnelle contre *Rodbertus* et *Dühring*, auteurs de cette distinction.

Il est toujours pénible, pour un homme qui se pose en prophète, d'avouer qu'il a appris quelque chose d'auteurs vivants ; cet aveu est doublement pénible si ces vivants n'acceptent pas sa prétendue mission prophétique ; un tel aveu équivaudrait à une abdication.

En somme les hostilités de cette génération qui commence à s'éteindre contre la distinction entre la productivité et la rentabilité reposent sur des raisons de cœur que, comme dit Pascal, la raison ne connaît pas.

§ 14. — *Rentabilité vraie et rentabilité putative.*

Il faut distinguer, selon que l'intérêt à réaliser est l'intérêt vrai ou l'intérêt putatif, entre la rentabilité *vraie* et la rentabilité *putative*.

Veut-on avoir les formules de ces rentabilités ?

La rentabilité *vraie* est égale à la différence entre le revenu brut réel et les coûts réels, c'est-à-dire entre la valeur d'usage des biens acquis et leur coût en travail.

La rentabilité *putative* est la différence entre le revenu nominal brut en *argent* et les coûts nominaux en *argent*.

C'est cette différence entre la rentabilité vraie et la rentabilité putative qu'*Aristote* a voulu exprimer par la distinction de l'οἰκονομική et la χρηματιστική.

La rentabilité vraie peut varier de *deux* manières *irréductibles* l'une à l'autre. Elle peut varier :

1° par la variation de la valeur d'usage acquise ;

2° par la variation du coût en travail de cette acquisition.

Chacune de ces variations de la rentabilité vraie a un effet différent sur l'individu.

La variation de la valeur d'usage acquise a pour effet de faire varier la *satisfaction* des *besoins* en sens direct.

La variation du coût en travail a pour effet de faire varier le *loisir* de l'individu en sens inverse.

La première variation fait varier la « *mastication* », la seconde le « *ronflement* » des individus.

Il en est autrement pour la rentabilité *putative* ; les deux manières dont elle peut varier — elle peut varier par la variation du revenu nominal brut et par celle du coût nominal — sont *réductibles* l'une à l'autre.

§ 15. — *Le problème de l'économie des individus.*

Le degré de la rentabilité correspond au degré de perfection de l'économie des individus. L'*optimum* de cette économie correspond au *maximum* de la rentabilité, l'optimum *vrai* au maximum de la rentabilité vraie, l'optimum *putatif* au maximum de la rentabilité *putative*.

De ceci il résulte que le dernier problème de l'économique des individus consiste à déterminer la rentabilité maxima, la vraie aussi bien que la putative.

La solution du problème de la rentabilité *putative* maxima nous explique les *actions* des hommes :

οὐ γὰρ ὂν, ἀλλὰ φαινόμενον ἀγαθὸν ζητοῦσιν (Aristote).

La solution du problème de la rentabilité vraie maxima nous explique comment les hommes agiraient, s'ils étaient suffisamment intelligents.

En comparant ces deux solutions, on voit combien les hommes réalisent ou compromettent leur bien-être *par leurs propres actions*.

Le problème de l'économie des individus est donc, lui aussi, un calcul *de maximis*, et doit être résolu selon les règles de ces calculs.

Nous nous limiterons ici à expliquer les *actions* des hommes ; nous nous limiterons donc à la solution du problème de la rentabilité *putative* maxima.

II. — La rentabilité maxima. Théorie de l'échange

Pour résoudre le problème de la rentabilité putative maxima dans sa généralité, il faut construire les courbes de la rentabilité putative de toutes les *classes* possibles sur tous les *axes* possibles, et déterminer leurs maxima.

De ces courbes découleront les artifices et les ruses employées par les individus pour arriver aux maxima de leur rentabilité.

Nous nous limiterons ici aux classes de la société *bourgeoise* que nous venons de déterminer.

Nous avons vu que dans la société bourgeoise tous les procès d'acquisition des individus sont des *échanges* contre de l'*argent*, des échanges *chrématistiques*.

Il faut donc commencer par analyser le procès de l'échange chrématistique.

Mais pour cela il faut tout d'abord analyser l'échange abstrait de deux services quelconques.

§ 1. — *L'échange en général.*

A. — *L'inconnue du problème de l'échange.*

La détermination de tous les échanges peut se réduire à la détermination du nombre v des unités d'un certain service cédées contre *une* unité reçue d'un certain service. Le paradigme de l'échange est donc celui-ci :

une unité de bottes s'échange contre v unités de blé (exemple d'Aristote).

Appelons les unités des services échangés S et S', alors la formule générale de l'échange est celle-ci :

une unité de S s'échange contre v unités de S',

L'inconnue du problème de l'échange est donc le coefficient v.

La détermination de cette inconnue v est le problème connu des profanes sous le nom de problème du prix, ou de la valeur d'échange.

Déterminer une *inconnue* signifie la mettre en *rapport* logique avec des *connues*, ou l'exprimer comme *fonction* de ces *connues*.

Il faut donc exprimer l'inconnue v comme fonction de grandeurs connues.

Les connues par lesquelles on exprime une inconnue sont ses *facteurs*.

Le problème de la valeur d'échange renferme donc deux problèmes secondaires ; il faut :

1° d'abord, déterminer les *facteurs* de la valeur d'échange ;

2° ensuite, déterminer la *fonction* de ces facteurs qui produit la valeur d'échange.

Les connues sont d'abord les services S et S', et ensuite tout ce qui découle immédiatement d'eux.

Or, d'un service donné découlent la valeur d'usage, le travail, la terre qu'il renferme, les moments qualifiants du travail et de la terre, etc.

Toutes ces quantités sont supposées connues, et peuvent être des facteurs de notre inconnue. En dehors des connues, il n'y a pas de facteurs des inconnues.

Appelons les connues qui découlent de la connaissance des services S et S', a, b,... m, n, et a', b',... m', n', alors nous pouvons avancer l'équation suivante :

$$v = f(a, b, \ldots m, n ; a', b', \ldots m', n'). \qquad \text{(I)}$$

Notre problème est donc :

1° de déterminer les facteurs a, b,... m, n, etc. ;

2° de déterminer la fonction f.

B. — *Méthode à suivre pour résoudre le problème.*

Nous allons résoudre le problème de l'échange avec les trois méthodes suivantes :

la méthode des vérités *partielles* ou *fractionnées* (1) ;
celle de la quantité auxiliaire, de l'*infinitésimal* (2) ;
celle des vérités *approximatives* (3).

1° La méthode des vérités *partielles* consiste en ce que, pour formuler la loi d'une quantité complexe, c'est-à-dire composée de plusieurs facteurs, on commence d'abord par formuler le rapport entre cette quantité et un seul de ses facteurs ; après quoi on introduit un second facteur, puis un troisième, etc.

L'introduction d'un nouveau facteur se fait par la *discussion* des *paramètres* de la loi antérieure, dit *partielle* ou *fractionnée*.

L'introduction de chaque nouveau facteur enrichit la loi partielle d'un nouveau terme, dit terme de complément.

Quand on a introduit tous les facteurs, la loi partielle primitive est devenue une loi *totale*.

L'ordre suivant lequel on commence, on continue et on termine l'analyse d'une loi complexe est arbitraire ; ce n'est que la technique du calcul qui décide de cet ordre.

De ceci il résulte que, tandis qu'il n'y a qu'une *seule* loi *totale* pour une quantité, il y a une *quantité* de lois *partielles*, dont le nombre se calcule selon le calcul des combinaisons.

Si on a deux lois partielles de la même quantité, composées de facteurs différents, alors les paramètres de chacune de ces lois sont une fonction des facteurs variables de l'autre.

Pour déterminer si une quantité a est un facteur d'une quantité v, ou non, il faut faire varier a, et observer si la quantité v varie elle aussi, ou ne varie pas.

Si elle varie, alors *a* est un facteur de *v* ; si elle ne varie pas, *a* n'est pas un facteur de *v*. Ce procédé est une espèce d'*expérimentation*.

Il arrive généralement qu'il faut, dans l'analyse d'une quan tité complexe, se contenter d'une loi partielle ; il y a de cela deux raisons, qui sont les suivantes :

la loi totale dépasse les limites de notre pouvoir ;

l'influence de certains facteurs est tellement minime, qu'il ne vaudrait pas la peine de les introduire, même si on pouvait le faire.

Cette méthode est celle que les physiciens emploient toujours, et que plusieurs sociologues et économistes ont employée, eux aussi, par exemple *Thünen*, approuvé en cela par M. *Ch. Andler* (1).

2° La méthode de l'*infinitésimal* consiste en ce que, pour déterminer le rapport entre deux *quantités*, on commence par déterminer le rapport entre leurs *incréments*, pour en déduire le rapport des quantités elles-mêmes, ce qui se fait par *intégration*.

Cette méthode, bien qu'à première vue un peu compliquée, se recommande surtout aux empiristes ; car ce que nous observons *directement*, ce sont la plupart du temps des incréments, les quantités intégrales échappant à nos sens. Voilà pourquoi ce sont les profanes qui, par instinct, ont toujours favorisé cette méthode ; seulement ils ont presque toujours erré dans l'intégration finale, qu'ils ont faite par instinct aussi, en oubliant ce qu'on appelle les paramètres de l'intégration ; cela d'ailleurs est arrivé même à *Ricardo*.

C'est *Leibnitz* qui a le premier décrit cette méthode scientifiquement.

L'application de la méthode de l'infinitésimal suppose qu'on a déjà déterminé les facteurs qu'on veut mettre en rapport.

(1) *Les origines du socialisme d'État en Allemagne*, Paris, Alcan, 1897, p. 156.

3° La méthode des vérités *approximatives* consiste en ce que, s'il est impossible pour des raisons quelconques de déterminer le rapport *exact* entre deux quantités, on se contente de ce rapport qui représente avec une simplicité donnée le minimum d'erreur, et avec une erreur donnée le maximum de simplicité. C'est là ce qu'on appelle une loi *approximative.*

Il y a des lois approximatives de plusieurs degrés, selon que l'erreur faite est plus ou moins grande. On augmente l'approximation en ajoutant des termes dits de *correction.*

Une loi approximative devient *exacte* si l'erreur qu'elle renferme est nulle.

Les deux méthodes des vérités *partielles* et des vérités *approximatives* ont été très souvent confondues même par les mathématiciens, malgré leurs différences si grandes (1).

La théorie de l'échange que je vais développer ici en me servant de ces méthodes a été beaucoup critiquée par les économistes, surtout à cause de l'emploi que j'ai fait des méthodes des vérités *approximatives* et *partielles.* Un critique universitaire a eu même le triste courage de dire *que des valeurs partielles et approximatives n'avaient pas de valeur !*

Il est étonnant de voir que les hommes les plus savants dans les sciences dites morales ignorent complètement que les lois des autres sciences, même celles de la mathématique et de la physique, sont la plupart du temps des lois partielles et approximatives.

C'est que les logiciens ont regrettablement négligé d'expliquer ces méthodes dans leurs « traités ». Dans aucun des systèmes de logique on ne trouve la moindre trace de ces méthodes.

A cause du grand rôle que cette théorie de l'échange joue

(1) Je les ai expliquées dans une petite brochure : *Theorie der Annæherungen*, Vienne, 1891.

dans ma doctrine, et à cause des fréquents malentendus auxquels elle a donné lieu, je tiens à faire remarquer que cette théorie a été faite dans ses principes par le mathématicien *Theodor Wähner* de Vienne, en telle manière que c'était moi qui dirigeais les questions, et que c'était lui qui donnait les réponses.

Après avoir terminé cette théorie, son auteur, qui n'était pas du tout économiste, a eu beaucoup de mal à croire qu'elle renfermât rien de nouveau; il disait qu'elle ne renfermait pour un mathématicien que des banalités, et qu'il était absolument impossible d'en faire une autre.

J'invite chaque lecteur à faire la même expérience avec un mathématicien *non* économiste: il se convaincra que c'est vraiment la seule théorie possible.

C'est pour cette raison que je tiens à cette théorie malgré les critiques qu'elle a reçues. Je me serai peut-être trompé dans l'application concrète de la méthode, ou dans les calculs, et je serais heureux d'être rectifié; mais la méthode elle-même et l'essence de la théorie sont au-dessus de toute critique.

Avant d'entrer dans cette analyse, je tiens à faire observer au lecteur que la détermination de la formule *totale* et *correcte* est impossible et inutile pour la valeur d'échange comme pour n'importe quel autre problème même de la physique, laquelle est la science la plus scientifique parmi les sciences de la nature.

Les savants point familiers avec la physique s'imaginent généralement que toutes les lois de cette science sont « mathématiquement rigoureuses », selon les idées qu'eux-mêmes se forment de cette rigueur.

C'est faux. Les formules de la physique n'ont pas même le maximum de rigueur *possible*; elles se contentent de cette rigueur qui correspond au maximum d'utilité pour les besoins du problème donné.

C'est ainsi qu'aucun physicien ne s'est jamais amusé à introduire dans ses formules balistiques les influences de Si-

rius, bien que ceci ne soit pas autrement difficile ; car ce serait gênant.

Pareillement, nous nous contenterons d'une formule de l'échange suffisamment rigoureuse pour nos besoins et nos problèmes ultérieurs, sans céder à la préoccupation pédantesque d'aller au-delà de cette rigueur.

C'est dans ce que je viens de dire qu'est la raison de la différence entre le *prix* et la *valeur d'échange*, différence qui joue un si grand rôle dans la littérature. Cette différence ne peut être autre que celle de l'*observation* et du *calcul* ; on rencontre cette distinction dans toutes les sciences qui s'occupent de notions quantitatives, par exemple dans la physique.

La quantité *v observée* est le *prix*, et cette quantité *calculée* est la *valeur d'échange*.

Les quantités calculées ne sont identiques aux quantités observées que si on les a calculées à l'aide des lois *totales* et *exactes* ; tout calcul par les lois *partielles* et *approximatives* doit donner des différences entre les quantités calculées et observées.

Puisque nous venons de voir que nous ne pouvons pas arriver aux lois totales et exactes du prix, il y aura toujours une différence entre le prix observé et le prix calculé, c'est-à-dire entre le prix et la valeur d'échange.

Nous cherchons la loi du prix, mais nous n'arriverons jamais par nos *calculs* qu'à la valeur d'échange ; pour connaître le prix exact il nous faut l'aide de l'*observation*.

Les spéculations des économistes relatives à la distinction entre le prix et la valeur d'échange, par exemple celles de Marx, ne sont que des trucs pour défendre leur théorie de l'échange contre des objections trop redoutables.

C. — *Le service reçu.*

Notre inconnue *v* est la fonction du service *reçu* S et du service *rendu* S'.

Appliquant la méthode des vérités partielles, nous commencerons par déterminer les rapports entre le prix v et le service reçu S.

D. — *Travail et terre.*

Les services renferment, comme nous savons, du *travail* et de la *terre*. Ces deux quantités sont suffisamment suspectes d'être des facteurs de notre inconnue v pour que nous soyons autorisés à procéder contre elles.

Le travail et la terre renfermés dans un service ne sont pas, en général, des quantités *homogènes*; ils sont composés de parties *hétérogènes* quant à leurs *qualifications* et à leurs *titulatures*.

Nous commencerons cependant par supposer que les quantités de travail et de terre renfermées dans un bien sont des quantités *homogènes* en *qualifications* et en *titulatures*, sauf à introduire plus tard les corrections qui résultent de leur hétérogénéité.

Pour appliquer la méthode des vérités partielles, il faut commencer par une de ces deux quantités; nous commencerons par le travail a.

Nous cherchons le rapport entre v et a par la méthode de l'*infinitésimal*; ce rapport est le suivant :

l'incrément de v est proportionnel à l'incrément de a.

En notation mathématique :

$$dv = c\,d\,a, \qquad \text{(II)}$$

formule où c est le paramètre de la proportionnalité.

C'est ici l'équation mère de laquelle il faut déduire toute la théorie de l'échange.

Cette déduction se fait par la discussion des paramètres.

Par intégration, nous arrivons à l'équation intégrale

$$v = ca + C, \qquad \text{(III)}$$

où C est le paramètre de l'intégration.

Il nous faut maintenant discuter les deux paramètres c et C ; cette discussion renferme *tout le reste* de la théorie de l'échange.

Fait à noter : notre équation mère n'est en contradiction avec aucune des théories énoncées sur l'échange, pas plus avec celle des socialistes-ponocrates qu'avec celle des bourgeois-chrématistes.

Les ponocrates disent : « la valeur d'échange d'un service est égale au travail renfermé dans ce service », ou $v = a$; pour eux, donc, $c = 1$, et $C = o$.

Les bourgeois disent : « la valeur d'échange est égale à la somme des salaires, des rentes, des intérêts, des profits et des gains » ; pour eux C = rentes + intérêts + profits + gains.

Mais ni l'une ni l'autre de ces affirmations n'est en contradiction avec notre formule mère. Au commencement de notre analyse, nous nous entendons d'une manière touchante avec tous nos adversaires !

Est-ce à dire qu'il faille admettre ce que disent les ponocrates ou les bourgeois de la valeur de ces paramètres c et C ? C'est ce qu'il faut rechercher selon les règles banales de la discussion des paramètres.

Nous commencerons par le paramètre C. Pour le discuter nous posons d'abord $a = o$, et nous arrivons ainsi à l'équation

$$v = C. \qquad (IV)$$

Les biens qui ne renferment pas de travail n'ont un prix défini que s'ils renferment de la terre.

C est donc une fonction de la terre b.

Cette fonction est de la nature suivante :

l'incrément de v ou de C est proportionnel à l'incrément de b.

En notation mathématique, on a

$$dv = dC = kdb, \qquad (V)$$

où k est le paramètre de cette proportionnalité.

Par intégration, nous arrivons à l'équation suivante :

$$v = kb + K = C, \tag{VI}$$

où K est le paramètre de l'intégration.

En introduisant cette valeur dans l'équation III, nous arrivons à la formule suivante :

$$v = ca + kb + K. \tag{VII}$$

Discutons d'abord le paramètre K.

Posons pour cela $a = o$ et $b = o$; alors nous arrivons à l'équation suivante :

$$v = K. \tag{VIII}$$

Or, pour tous les biens qui ne renferment ni travail ni terre, comme l'atmosphère, le prix est zéro. On a donc :

$$K = o\,; \tag{IX}$$

et nous arrivons ainsi à l'équation suivante :

$$v = ca + kb. \tag{X}$$

Il nous reste donc à discuter les deux paramètres c et k.

E. — *Les moments qualifiants du travail et de la terre.*

Introduisons maintenant les moments qualifiants du travail et de la terre.

Il va sans dire que le paramètre c est la fonction des moments qualifiants du travail, c'est-à-dire de sa *talentuosité*, de son *épuisement* et de son *âge*, et que le paramètre k est la fonction des moments qualifiants de la terre, c'est-à-dire de sa *fertilité*, de son *épuisement* et de son *âge*.

Cette fonction est, pour la talentuosité et l'épuisement du travailleur et pour la fertilité et l'épuisement de la terre, simplement et directement proportionnelle aux incréments ; pour l'âge, c'est la fonction dite exponentielle.

Si $1 + s$ (de skill) est la talentuosité, si $1 + h$ (de

hardship) est l'épuisement du travailleur, si $1 + f$ (de fertilité) est la fertilité, et si $1 + r$ (de Raubbau) est l'épuisement de la terre, si t est l'âge du travail et de la terre, alors nous arrivons par des calculs simples aux lois suivantes pour les paramètres c et k :

$$c = c' \ (1 + s),$$
$$c = c'' \ (1 + h),$$
$$c = c''' \ (1 + q)^t,$$
$$k = k' \ (1 + f),$$
$$k = k'' \ (1 + r),$$
$$k = k''' \ (1 + q)^t,$$

où c', c'', c''', k', k'', k''' et q sont de nouveaux paramètres. Nous arrivons donc à l'équation suivante :

$$v = \left[ca\,(1 + s)\,(1 + h) + kb\,(1 + f)\,(1 + r)\right](1 + q)^t, \quad \text{(XI)}$$

formule dans laquelle nous avons trois paramètres, c, k et q.

Le paramètre q découle de la discussion des courbes de la *productivité* sur l'axe de la *durée* de la production.

Supposons d'abord que toutes ces courbes soient égales, et que la durée correspondant à la productivité maxima p' soit égale à t' ; nous aurons alors pour le paramètre q l'équation suivante :

$$(1 + q)^{t'} = p'.$$

Mais puisque ces courbes sont différentes pour chaque production, le paramètre q a une valeur moyenne, qui découle de la comparaison de toutes ces courbes.

Nous n'entrerons pas dans les détails ; nous nous contenterons ici de signaler cette dépendance.

Pour éviter des malentendus, il nous faut faire encore quelques remarques :

1° La talentuosité dont nous parlons ici n'est pas la talentuosité du producteur comme *homme* en général, mais

comme *producteur* du bien considéré. On peut être un grand savant et un cordonnier médiocre. Si *Tolstoï* vend ses bottes, on y paiera sa talentuosité comme cordonnier, et non comme philosophe ; et s'il vend ses livres, on paiera sa talentuosité comme philosophe, et non comme cordonnier.

2° Dire que la *talentuosité* du travail et la *fertilité* de la terre influencent le prix, cela revient à dire que c'est la *valeur d'usage* qui influence le prix ; car c'est de la valeur d'usage des produits qu'on déduit, à quantités de travail et de terre égales, la talentuosité du travail et la fertilité de la terre.

La hausse du prix à cause de la talentuosité du travail n'est donc pas une espèce d'hommage que l'acheteur rend au talent du producteur comme homme, mais une appréciation de la valeur d'usage de ses produits.

3° A talentuosité égale, les productions doivent avoir cette durée qui correspond au *maximum* de leur productivité.

Si donc un producteur donne à son processus productif une autre durée, il ne fait pas varier seulement la *durée* de sa production, il *diminue* toujours, en outre, sa *talentuosité*, et il se peut que la diminution de la talentuosité l'emporte sur l'augmentation de la durée. Voilà pourquoi les prix des marchandises gâtées par un emmagasinage prolongé, des « mules », comme disent les Espagnols, sont bas, bien que l'âge du travail et de la terre qu'elles renferment soit grand.

F. — *La population, la journée de travail et le sol de la société.*

Il n'est pas difficile de démontrer que le paramètre k est directement proportionnel à la population P, et inversement proportionnel au sol de la société B.

$$k = k' \text{ P : B.}$$

C'est que l'unité économique de terre n'est pas l'unité constante de superficie des géomètres, mais l'unité variable B : P des économistes.

Il résulte de là, par l'application de la loi de symétrie, qu'il est très probable que le paramètre c est directement proportionnel à la population P, et inversement proportionnel au travail de la société A.

$$c = c' \text{ P} : \text{A}.$$

En introduisant ces valeurs dans notre équation, nous arrivons à l'équation suivante :

$$v = \left(c \frac{\text{P}}{\text{A}} a (1+s)(1+h) + k \frac{\text{P}}{\text{B}} b (1+f)(1+r) \right) (1+q)^{t}. \quad [(\text{XII})$$

Le travail de la société, A, est égal à la population P multipliée par la journée moyenne de travail j ; d'où il résulte que

$$\text{P} : \text{A} = 1 : j.$$

En introduisant ceci dans notre formule XII, nous arrivons à la formule suivante :

$$v = \left(\frac{c}{j} a (1+s)(1+h) + k \frac{\text{P}}{\text{B}} b (1+f)(1+r) \right) (1+q)^{t}. \quad [(\text{XIII})$$

Il nous reste à discuter les paramètres c et k.

G. — *La concurrence.*

Sur chaque marché on peut distinguer les quatre quantités indépendantes suivantes :

1° l'offre, m (de Menge) ;

2° la demande, n (de Nachfrage) ;

3° le nombre des offrants, M ;

4° le nombre des demandeurs, N.

Chacune de ces quantités influence le prix. Ces influences ont le caractère suivant. Le prix varie :

1° avec l'offre m en sens inverse ;

2° avec la demande n dans le même sens ;

3° avec le nombre des offrants M en sens inverse ;
4° avec le nombre des demandeurs N dans le même sens.

Si l'offre est petite, on parle de *rareté naturelle* ou simplement de *rareté* ; dans le moyen âge, on parlait de *paucitas extensiva.*

Dans ce cas, les prix sont élevés, et on parle de *prix de rareté.*

Si, au contraire, l'offre est grande, on parle d'*abondance naturelle*, ou simplement d'*abondance* ; j'ignore si les économistes du moyen âge ont employé ici l'expression *abundantia extensiva.*

Dans ce cas, les prix sont bas, et on parle de *prix d'abondance.*

Si le nombre des offrants est petit, on parle de *rareté artificielle*, (c'est la *paucitas intensiva* du moyen âge) ; Th. Morus parle de « l'oligopole », qui, poussé à l'extrême, devient le *monopole.*

Dans ce cas, les prix sont élevés ; on parle de *prix d'oligopole* ou de *monopole.*

Si le nombre des demandeurs est petit, on devrait parler d'*abondance artificielle*, d'*oligoone*, et à l'extrême on aurait le *monoone*. J'ignore si les économistes du moyen âge ont employé ici l'expression *abundantia intensiva.*

Dans ce cas, les prix sont bas ; on devrait parler de *prix d'oligoone* ou de *monoone.*

Nous appellerons les prix que l'on constate dans les cas intermédiaires entre l'*oligopole* et l'*oligoone* les prix de *concurrence.*

Il faut donc distinguer entre *rareté* et *oligopole*, entre *abondance* et *oligoone*, entre *rareté* ou *abondance naturelle* et *artificielle*, *extensive* et *intensive.*

Il y a à ce sujet une quantité surprenante de confusions et de malentendus dans la littérature.

D'abord il est surprenant que, tandis que le *monopole* a déjà intéressé les économistes depuis *Aristote* et même *Thalès* — celui-ci a été le premier monopoleur de l'histoire,

non par esprit de spéculation, mais pour se moquer de ses concitoyens, qui l'avaient plaisanté sur la prétendue inutilité de ses occupations théoriques —, la notion symétrique du *monoone* ait échappé à tous les économistes jusqu'à nos jours ; si bien que je me suis trouvé dans la nécessité pénible d'introduire un mot nouveau pour désigner cette notion nouvelle.

Une telle omission n'est explicable que par un défaut absolu d'esprit de symétrie chez les économistes.

Dans toute la littérature, je n'ai pu trouver que trois endroits où les auteurs fassent *in sede materiæ* allusion à ces différences : chez *Roscher*, quand il cite un économiste du moyen âge qui avait distingué entre la paucitas intensiva et l'extensiva, puis chez *Ricardo* et chez *Dühring*.

Cependant il m'a paru que la manière absolument superficielle dont *Ricardo* et *Roscher* parlent de ce point ne fait que mettre leur ignorance mieux en relief ; ils en parlent comme l'âne de Balaam. Seul *Dühring* montre qu'il a compris ces destinctions, et c'est lui qui m'a suggéré la théorie qui suit.

Mais quand les auteurs ne parlent pas expressément de la théorie de la concurrence, ils distinguent souvent très bien. C'est ainsi que, par exemple, M. *Andler* dit : « le prix de *monopole... raréfiera artificiellement* les produits, même s'ils *abondent* » (1).

Les quantités m, n, M, N sont donc des éléments du prix.

De ceci il résulte que les deux paramètres c et k sont des fonctions de ces quatre éléments.

En discutant ces deux paramètres, nous arriverons donc aux quatre éléments de la concurrence, et pour introduire ces derniers il faut représenter nos paramètres comme des fonctions des quatre éléments.

(1) *Les origines du socialisme d'État en Allemagne*, p. 311.

Nous avons donc le droit de poser les équations suivantes :

$$c = c'\left(1 + \varphi\ (m, n, \mathrm{M}, \mathrm{N})\right),$$

$$k = k'\left(1 + \varphi\ (m, n, \mathrm{M}, \mathrm{N})\right),$$

qui nous permettent d'obtenir cette formule :

$$v = \left(\frac{c}{j}\, a\,(1 + s)\,(1 + h) + k\,\frac{\mathrm{P}}{\mathrm{B}}\, b\,(1 + f)\,(1 + r)\right)$$

$$(1 + \mathrm{q})^{t}\left(1 + \varphi\ (m, n, \mathrm{M}, \mathrm{N})\right). \qquad \text{(XIV)}$$

Il faut maintenant discuter la fonction φ.

H. — *Observations sur le marché.*

Avant d'entrer dans des discussions spéculatives sur la structure de la fonction φ, il convient d'abord d'enregistrer tous les faits connus qui se rapportent à ce point ; ceci nous protégera contre de graves erreurs, et nous sera ensuite un guide dans nos spéculations. C'est une règle générale : il ne faut pas abhorrer les spéculations, comme font les écoles historique et positiviste extrêmes, mais il faut les faire précéder de l'observation de tous les faits observables.

1re observation. — Les prix des biens isolés ne varient pas si le *quotient* entre l'*offre* et la *demande* reste constant, bien que l'offre et la demande puissent varier.

Il faut cependant faire remarquer que cette observation consacrée renferme une petite confusion.

La « demande » dans son sens naturel est égale au désir qu'ont les demandeurs de satisfaire un certain besoin ; c'est une notion physio-psychologique.

La « demande » dans le sens des économistes est une notion combinée, qui se compose de la demande physio-psychologique et la *capacité de dépense* des demandeurs. On parle ici de demande « effective ».

Mais si on veut faire dépendre le prix de la capacité de dépense, il ne faut pas oublier que celle-ci dépend à un haut degré du prix. Un demandeur peut être en mesure de payer un prix de dix, et point un prix de cent.

Je fais cette remarque pour avertir le lecteur qu'en abordant l'étude de la concurrence, nous devons renoncer à l'exactitude pour nos formules, qu'ici commence le domaine de l'*approximation.*

2e observation. — Dans mon livre *Arbeit und Boden*, j'avais avancé que les prix des biens isolés ne variaient pas non plus si le *quotient* entre le nombre des *offrants* et celui des *demandeurs* ne variait pas.

M. *Landry* a attaqué cette remarque en disant que ce quotient était absolument indifférent pour les prix, que les prix ne dépendaient que du quotient entre *offre* et *demande,* le cas du monopole étant excepté.

Cette remarque m'a fait reviser ma proposition ; et voici le résultat :

la dépendance entre le prix et le nombre des offrants et des demandeurs est telle, qu'elle ne devient sensible que dans les cas limites, tandis que dans tous les cas *intermédiaires* l'influence de cette dépendance est sensiblement égale à zéro.

En parlant le langage des courbes, on devra donc dire que la courbe des prix sur l'axe du quotient offrants : demandeurs est une courbe à *trois* branches, une petite branche descendante, une longue branche sensiblement horizontale, et une seconde petite branche descendante.

La première petite branche descendante correspond aux prix de *monopole*, la longue branche horizontale correspond aux prix de *concurrence*, la seconde petite branche descendante correspond aux prix de *monoone.*

Si ces cas limites étaient seulement des cas fictifs, ne se réalisant jamais ou presque jamais en fait, je les négligerais.

Cette négligence des faits peu importants est parfaite-

ment légitime, non seulement en économique, mais dans toutes les sciences, et même en physique. *Minima prætor non curat*. Ceci résulte de la méthode des vérités approximatives.

Mais les cas limites de la concurrence sont d'une fréquence très grande, et cette fréquence augmente de nos jours avec une célérité alarmante. Sur le marché des marchandises c'est le monopole, sur le marché de la main-d'œuvre c'est le mononone qui gagnent du terrain de jour en jour. Notre époque sera appelée par les historiens du futur l'*époque des monopoles et des mononones*.

Il me serait impossible de donner une réponse satisfaisante à toutes les questions qui naissent de la théorie de l'échange, comme aux questions sur la rentabilité maxima, sur les antagonismes entre les individus, et sur la distribution qui en résulte, sans faire entrer dans les calculs le quotient entre le nombre des offrants et celui des demandeurs.

3e observation. — Sur le marché du monopole, le prix de l'offre entière augmente avec l'offre, mais selon une progression qui va en se ralentissant. Le maximum est dans l'infini.

4e observation. — Sur les marchés de la concurrence on observe ce fait paradoxal que le prix de l'offre entière augmente d'abord avec l'offre, et diminue ensuite, en sorte que la courbe du prix de l'offre entière sur l'axe de cette offre est une courbe à deux branches, une branche ascendante, une branche descendante, séparées par un point de culmination.

Il y a des milliers d'observations qui corroborent cette règle ; l'exemple le plus connu est celui de la trop belle récolte qui ruine le paysan. Dans ces cas, il faut dire : πλεῖον ἥμισυ παντός.

C'est ce paradoxe qui a poussé le génie des spéculateurs à l'invention de la spéculation dite *dardanariat*, dont nous aurons à reparler plus tard.

5e observation.— Sur le marché de la concurrence, les prix

du bien isolé diminuent quand l'offre augmente, d'abord plus lentement, mais à partir du point de culmination plus vite que l'offre n'augmente, tandis que sur le marché du monopole les prix du bien isolé diminuent toujours plus lentement que l'offre entière n'augmente.

Voilà les observations qu'on peut faire sur le marché ; tâchons maintenant de formuler spéculativement les rapports entre l'offre, la demande, le nombre des offrants et des demandeurs et les prix.

I. — *L'offre.*

a) *Le marché du monopole.*

Appelons v le prix du bien isolé, et V le prix de l'offre entière.

Nous commencerons par déterminer ces prix pour les cas spéciaux, c'est-à-dire pour les cas :

1° du monopole ;

2° de la concurrence ;

3° du monoone.

Le prix des biens est sûrement une fonction de leur valeur d'usage.

Je ne crains pas de prononcer cette thèse hérétique aux yeux de certains ; on n'a qu'à observer les vieilles femmes quand elles marchandent pour s'assurer qu'elle est vraie.

En outre, nous avons déjà vu que ce n'est que par l'intermédiaire de la valeur d'usage que la talentuosité du travail et la fertilité de la terre influent sur les prix.

Sur le marché du monopole, notre fonction est la *proportionnalité* : les prix y sont proportionnels à la valeur d'usage.

Cette proposition a même été avancée par *Lassalle* dans un intervalle de lucidité où son esprit n'était pas obscurci par les préjugés de l'école. Nous accepterons cette thèse comme une concession de nos adversaires.

Nous avons donc, pour le marché du monopole, les formules suivantes :

$$v = c\,w, \qquad \text{(XV)}$$
$$V = c\,W, \qquad \text{(XVI)}$$

où W est la valeur d'usage de l'offre entière, *w* celle d'un seul bien.

Nous savons par nos réflexions antérieures sur la loi *de mensura sortis* de *Bernouilli* que pour la valeur d'usage W d'une quantité de biens *m* on a la loi suivante :

$$W = c \log m + C. \qquad \text{(XVII)}$$

Donc on a sur le marché du monopole, pour le prix de l'offre entière, la loi suivante :

$$V = c \log m + C \text{ (1)}. \qquad \text{(XVIII)}$$

Cette loi est non seulement une loi *partielle*, comme les lois antérieures, mais encore une loi *approximative*. Elle renferme le minimum d'erreur avec le maximum de simplicité, sans être *exacte* : car la loi de *Bernouilli* n'est pas exacte non plus.

Cette courbe, qui est la courbe dite logarithmique, n'a qu'une seule branche, laquelle est ascendante, concave à l'axe des abscisses, et devient à la fin sensiblement parallèle à cet axe, pour culminer dans l'infini.

De cette loi résulte un fait curieux : c'est que sur le marché du monopole les différents biens ont un prix différent, que les prix diminuent quand augmente la quantité des biens déjà échangés.

Appelons le prix du premier, du second, du troisième, du *n*-ième bien v_1, v_2, v_3..., v_n, alors nous avons les équations suivantes :

$$v_1 = C,$$
$$v_2 = c \log 2.$$
$$v_3 = c \log (3 : 2),$$
$$v_n = c \log (n : [n - 1]). \qquad \text{(XIX)}$$

A la vérité le monopoleur fixera, pour ne pas s'embarrasser trop dans le calcul de tous les prix, un prix moyen qui

(1) Les constantes *c*, C, etc. changent de valeur dans nos formules selon qu'il est nécessaire pour arriver à la simplicité.

sera le prix unique dans de certaines limites ; mais le fait demeure que sur le marché du monopole il peut y avoir, et il y a souvent des prix multiples, diminuant quand augmente la quantité des unités échangées.

Si, comme il arrive sur le grand marché, il n'y a que des prix uniques, alors nous avons pour le prix v la loi suivante :

$$v = \frac{c \log m + C}{m}. \qquad \text{(XX)}$$

b) Le marché de la concurrence.

Passons maintenant du marché du monopole au marché de la concurrence.

Pour le monopoleur, il est indifférent que tel de ses biens s'échange le premier, et tel autre le dernier.

Mais du moment qu'il y a plusieurs vendeurs, cette indifférence n'existe plus. Ceux qui vendent les premiers reçoivent toujours des prix plus élevés que ceux qui vendent les derniers.

Donc chacun cherche à vendre avant les autres.

Ceci ne peut se faire qu'en baissant les prix.

Donc le premier effet de la concurrence est que le premier bien se vend au prix du second.

Le second effet est que les deux premiers biens se vendent au prix du troisième.

Le n-ième effet est que les n premiers biens se vendent au prix du $(n + 1)$-ième bien.

Le dernier effet est que tous les biens se vendent au prix du dernier bien.

Sur le marché de la concurrence, tous les biens se vendent donc au même prix, et ce prix correspond sur le marché du monopole au prix du dernier bien vendu. Nous avons donc :

$$v = c \log \frac{m}{m - 1}, \qquad \text{(XXI)}$$

$$V = m c \log \frac{m}{m - 1}. \qquad \text{(XXII)}$$

Nous avous vu, en discutant la loi *de mensura sortis* de *Bernouilli*, que l'*appréciation* de la valeur d'usage d'une quantité de biens était égale à la valeur d'usage du *dernier* bien : cette loi est connue sous le nom de loi de « l'utilité dernière des biens », « Grenznutzen der Güter », de M. de *Böhm-Bawerk* (1).

Sur le marché de la concurrence, les prix des biens restent donc toujours une *fonction* de leur valeur d'usage, mais cette fonction n'est plus la *proportionnalité*, comme sur le marché du monopole. Les prix sont ici proportionnels, non à la *valeur d'usage*, mais à l'*appréciation* de cette valeur d'usage.

La discussion en règle de ces deux formules donne le résultat suivant : sur le marché de la concurrence,

1° la courbe du prix du bien isolé, v, est une courbe descendante, se rapprochant asymptotiquement de l'axe des abscisses ;

2° la courbe du prix de l'offre entière, V, est une courbe à *deux* branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination.

C'est ici l'explication rationnelle de ce fait paradoxal que le prix d'une quantité de biens diminue si cette quantité est supérieure à une quantité donnée, fait sur lequel se fonde la spéculation mystérieuse du dardanariat, qu'on regardait comme magique dans le vieux temps.

c) Le marché du monoone.

Passons maintenant du marché de la concurrence au marché du *monoone*.

(1) Cette expression renferme une faute grammaticale. Il ne s'agit pas, chez M. de *Böhm-Bawerk*, de la *valeur d'usage dernière* des biens, der *Grenznutzen* der Güter, mais de la valeur d'usage du *dernier bien*, der Nutzen des *Grenzgütes*, ce qui n'est pas du tout la même chose. La valeur d'usage dernière des biens est cette valeur d'usage que l'on a si on envisage les biens dans le dernier futur, comme nous l'avons expliqué plus haut.

Sur ce marché les prix sont au plus bas.

Qu'est-ce que ceci signifie ?

Ceci signifie que les prix sont égaux aux prix des vivres qui représentent le *minimum d'existence* pour les offrants pendant le temps de leur offre.

Les prix ne peuvent pas baisser d'une manière durable au-dessous de cette limite, car alors les offrants ne pourraient pas vivre, et, mourant, ils ne pourraient plus offrir.

K. — *La demande.*

Introduisons maintenant l'élément de la demande dans nos formules.

Si nous acceptons la doctrine régnante, que les prix restent invariables aussi longtemps que le quotient entre l'offre et la demande reste constant, alors nous n'avons qu'à remplacer dans nos formules l'offre par le quotient entre l'offre et la demande, c'est-à-dire m par $m : n$. Nous arrivons ainsi aux formules suivantes.

Sur le marché du monopole on a :

$$V = n c \log \frac{m}{n} + C ; \qquad \text{(XXIII)}$$

$$v = \frac{n c \log \frac{m}{n} + C}{m} . \qquad \text{(XXIV)}$$

Sur le marché de la *concurrence* on a :

$$v = c \log \left(\frac{m}{m - n} \right) , \qquad \text{(XXV)}$$

$$V = m c \log \left(\frac{m}{m - n} \right) . \qquad \text{(XXVI)}$$

Sur le marché du *monoone* la demande ne peut pas influencer les prix d'une manière durable, car le minimum de l'existence est une constante.

L. — *Le service rendu.*

La quantité v est la fonction, non seulement du travail, de la terre, etc. renfermés dans le service *reçu* S, mais encore du travail, de la terre, etc. renfermés dans l'unité du service *rendu* S'.

La fonction est évidemment la même pour les deux côtés. Si donc le travail et la terre renfermés dans l'unité du service rendu sont égaux à a' et b', si leurs moments qualifiants sont égaux à s', h', f', r', t', si l'offre et la demande sont égales à m' et n'. et les nombres des offrants et des demandeurs à M' et N', nous arrivons facilement, en considérant que les éléments P, B, j, q, sont égaux pour les deux côtés, à la formule suivante :

$$v\left(\frac{c}{j}a'(1+s')(1+h')+k\frac{P}{B}b'(1+f')(1+r')\right)(1+q)^{t'}$$
$$\left((1+\varphi(m', n', M', N')\right)=\left(\frac{c}{j}a(1+s)(1+h)+k\frac{P}{B}b\right.$$
$$\left.(1+f)(1+r)\right)(1+q)^{t}\left((1+\varphi(m, n, M, N)\right). \quad \text{(XXVII)}$$

Cette formule renferme encore un certain nombre de paramètres, derrière lesquels sont cachés d'autres facteurs du prix, par exemple la violence, la fraude grossière, les impôts, etc., etc.

Mais nous arrêterons ici pour le moment, arbitrairement et conventionnellement, notre analyse.

Avec ce qui précède nous avons déterminé l'inconnue v comme fonction de quantités connues, et nous avons résolu notre problème initial de la formule I.

M. — *Le coefficient de la domination. Le travail reçu et rendu.*

On peut écrire la dernière formule encore de la manière suivante :

$$\frac{va'}{a} = \frac{\left(\frac{c}{j}(1+s)(1+h)+k\frac{P}{B}\frac{b}{a}(1+f)(1+r)\right)(1+q)^t \left((1+\varphi(m,n,M,N)\right)}{\left(\frac{c}{j}(1+s')(1+h')+k\frac{P}{B}\frac{b'}{a'}(1+f')(1+r')\right)(1+q)^{t'} \left(1+\varphi(m',n',M',N')\right)}. \qquad \text{[(XXVIII)}$$

va' est le travail renfermé dans le service rendu, et *a* est le travail renfermé dans le service reçu.

Cette formule nous donne donc le rapport entre les quantités de travail reçue et rendue dans l'échange.

Nous verrons plus tard que les quantités de travail reçue et rendue nous indiquent la grandeur des *dominations*, ou de l'*exploitation* d'un échangiste par l'autre.

Les expressions qui sont du côté droit sont donc les « *coefficients* de la *domination* ou de l'*exploitation* ».

De ceci découle la loi suivante :

les quantités de *travail* reçue et rendue sont proportionnelles aux coefficients de *domination* de celui qui reçoit et de celui qui rend les services.

Désignons ces coefficients de la domination par D *et* D', alors nous aurons la formule suivante :

$$va' : a = D : D'. \qquad \text{(XXIX)}$$

Ces coefficients de domination sont évidemment variables d'un échangiste à l'autre et d'un moment à l'autre. Leur égalité constitue des cas dits singuliers.

Les quantités de travail reçue et rendue sont donc en général inégales, elles aussi ; leur égalité ne se rencontre que dans des cas singuliers.

Cette dernière proposition est en contradiction flagrante avec la théorie ponocratique marxiste de l'échange, laquelle théorie dit que dans l'échange honorable, sans violence, les quantités de travail reçue et rendue sont toujours et nécessairement égales.

N.— *Le coefficient de la « position ». La valeur d'usage reçue et rendue. Théorie d'Aristote.*

Rappelons-nous une de nos formules antérieures, celle qui veut que le travail multiplié par sa productivité technique soit égal à la valeur d'usage :

$$w = a\, p_a . \qquad \text{(XXX)}$$

En introduisant cette formule dans la formule antérieure XXVIII, nous arrivons à la formule suivante :

[(XXXI)

$$\frac{v\, w'}{w} = \frac{\left(\frac{c}{j}(1+s)(1+h) + k\,\frac{P}{B}\,\frac{b}{a}(1+f)(1+r)\right)(1+q)^{t}\left(1+\varphi(m, n, M, N)\right) : p_a}{\left(\frac{c}{j}(1+s')(1+h') + k\,\frac{P}{B}\,\frac{b'}{a'}(1+f')(1+r')\right)(1+q)^{t'}\left((1+\varphi(m', n', M', N')\right) : p'_a} .$$

Les deux expressions qui sont à droite représentent la *position*, la force, l'armure des échangistes.

Aristote appelle ce coefficient ἀξία, et dit que les biens s'échangent selon l'ἀξία de leurs possesseurs ; par exemple :

bottes : blé = paysan : cordonnier ;

ὥσπερ γεωργὸς πρὸς σκυτοτόμον τοσαδὶ ὑποδήματα πρὸς τροφήν.

Désignons cette « position » des échangistes par α et α' (de ἀξία), et nous arrivons à la formule suivante :

$$\nu\, w' : w = \alpha : \alpha'. \qquad \text{(XXXII)}$$

C'est la formule d'*Aristote*.

Il apparaît à première vue qu'il y a une relation intime entre les deux coefficients de la « domination » et la « position », le dernier étant égal au quotient entre le premier et la productivité technique du travail.

O.— *La valeur d'échange.*

La valeur d'échange d'un service est donc égale :

1° au produit de sa *valeur d'usage* par le coefficient de *position* de celui qui le rend ;

2° au produit du *travail* renfermé dans le service par le coefficient de *domination* de celui qui le rend.

Dans l'échange, ces deux produits sont égaux entre eux.

La première des deux formules précédentes, qui est d'Aristote, est celle qui répond à la formulation du problème de l'échange la plus populaire chez les profanes : car ceux-ci ne connaissent que la valeur d'usage des biens, et la plupart d'entre eux ne soupçonnent pas même l'existence du travail renfermé dans les biens.

La seconde formule répond à une formulation de cette question qui est connue seulement des économistes. Seuls les économistes savent que les biens renferment du travail ; il y a même des économistes qui ne le savent pas encore.

Dans ces formules, la loi de l'échange apparaît très similaire à la loi de l'équilibre statique.

Il y a équilibre statique, non pas si les poids sont égaux des deux côtés, mais si les produits des poids et de la distance par rapport au point d'appui, c'est-à-dire les *moments* statiques, sont égaux.

L'échange correspond à l'équilibre statique.

La valeur d'échange correspond au *moment* statique.

Le poids correspond ou au travail, ou à la valeur d'usage renfermés dans un service.

La distance du point d'appui correspond au coefficient ou de la « domination » ou de la » position ».

Chacun de ces deux coefficients est composé de facteurs qui sont variables, les uns d'un moment du temps à l'autre, les autres d'un bien, d'un genre de biens, ou d'un marché à l'autre.

Les facteurs B, P, j, q sont variables d'une époque à l'autre, mais constants dans la même époque pour tous les biens.

Les facteurs s, h, f, r, t, b : a, m, n, M, N, p_a sont variables aussi d'un bien à l'autre ; et même dans leurs valeurs moyennes ils sont variables d'un marché à l'autre, et d'un genre de biens à l'autre.

De ceci il découle que leurs fonctions, les deux coefficients de la position et de la domination sont variables, eux aussi, d'un bien à l'autre, d'un marché à l'autre, et d'une époque à l'autre.

Il en résulte que la valeur d'échange, soit d'une unité de travail, soit d'une unité de valeur d'usage, est variable, elle aussi, d'un bien à l'autre, d'un marché à l'autre, et d'une époque à l'autre.

§ 2. — *L'échange chrématistique.*

A. — *La monnaie.*

Pour une quantité de raisons de la technique du commerce qui sont banales, et qu'il est inutile d'énumérer ici, il convient de faire les échanges toujours contre la *même espèce* de biens.

Ce bien contre lequel se font tous les échanges est le bien *chrématistique*, ou la monnaie.

La monnaie est un bien comme un autre, et *souffre* les mêmes lois générales que les autres biens : πάσχει μὲν οὖν καὶ τὸ νόμισμα τὸ αὐτό (Aristote).

De ceci il résulte que la valeur d'échange d'une même quantité de monnaie est variable, elle aussi : οὐ γὰρ τὸ νόμισμα ἀεὶ ἴσον δύναται (Aristote).

L'*utilité* chrématistique d'un bien est d'autant plus *grande* que cette *variabilité* dont nous venons de parler est plus *petite*.

Ce bien aura donc l'utilité chrématistique *maxima*, et sera la monnaie parfaite, pour lequel la variabilité de la position de son possesseur, et, par conséquent, de sa valeur d'échange est un *minimum*.

La *variabilité minima* est la *constance approximative*.

Ce bien sera donc la monnaie idéale, pour lequel la *position* économique du possesseur, et par conséquent sa valeur d'échange sera une *constante approximative* : ὅμως δὲ τὸ νόμισμα βούλεται μένειν μᾶλλον (Aristote).

C'est là la théorie d'*Aristote* sur la monnaie ! πάσχει μὲν οὖν καὶ τὸ νόμισμα τὸ αὐτό, οὐ γὰρ ἀεὶ ἴσον δύναται· ὅμως δὲ βούλεται μένειν μᾶλλον· διὸ δεῖ πάντα τετιμῆσθαι.

De cette constance approximative de la position du possesseur de la monnaie découlent toutes les autres qualités que la monnaie doit avoir, telles que la durabilité dans le temps.

Mais comment peut-on déterminer les variations de la valeur d'échange de la monnaie ?

La valeur d'échange de la monnaie varie dans les mêmes conditions que la valeur d'échange de n'importe quel autre bien, c'est-à-dire qu'elle est proportionnelle à la « position » de son possesseur.

Si cette « position » augmente ou diminue pour des raisons quelconques, la valeur d'échange de la monnaie augmente ou diminue proportionnellement.

Il convient, selon les règles de la méthode des *approximations*, de supposer d'abord que le coefficient de la « position » du possesseur de monnaie, celui de sa domination par conséquent, et la valeur d'échange de la monnaie soient des *constantes*.

Or, si ces deux coefficients sont des constantes, on peut les faire entrer dans les autres paramètres de la formule de la valeur d'échange, et nous arrivons ainsi pour l'échange chrématistique à la formule suivante, qui sera la base de nos déductions ultérieures :

$$v = \left(\frac{c}{j}a(1+s)(1+h) + k\frac{P}{B}b(1+f)(1+r)\right)(1+q)^t \left(1+\varphi(m, n, M, N)\right). \qquad \text{(XXXIII)}$$

B. — *Aristote et Marx.*

La théorie de l'échange d'Aristote, que nous venons d'accepter dans ses principes, a été élaborée par *Aristote* en critiquant les théories opposées de *Platon* et de *Pythagore.*

La discussion roule sur la distinction entre *l'égalité* et la *proportionnalité*. Platon et Pythagore soutenaient l'égalité, Aristote la proportionnalité.

Rigoureusement envisagée, cette discussion renferme de petites confusions ; car il paraît que Pythagore et Platon avaient pensé à l'égalité des quantités de *travail* reçue et rendue, tandis qu'Aristote ne s'exprime pas très clairement sur ce sujet. Il semble qu'il pense tantôt aux quantités de travail, tantôt aux valeurs d'usage échangées.

Ceci signifie qu'Aristote confond un peu ce que nous avons appelé la « domination » et la « position » des échangistes.

De plus, Aristote aussi bien que Platon et Pythagore confond l'échange en général avec l'échange *juste.*

Mais le point principal est qu'Aristote soutient la *proportionnalité* contre *l'égalité*, que soutenaient ses adversaires.

C'est que pour Aristote les conditions des échangistes, leur ἀξία, entrent dans la valeur d'échange des marchandises :

bottes : blé = paysan : cordonnier.

Pour ce qui est de l'analyse de cette ἀξία, Aristote sait que le monopole, l'offre et la demande y entrent; mais il n'y pénètre pas plus profondément, parce qu'il croyait que ceci n'avait pas de valeur philosophique, et que ce n'était utile qu'aux spéculateurs:

χρήσιμον τοῖς φιλῶσι τὴν χρηματιστικήν · φορτικὸν δὲ τὸ ἐνδιατρίβειν.

Aristote ne prévoyait pas la question sociale de notre époque !

De nos jours c'est *Marx* qui soutient la thèse de l'égalité dans l'échange, et qui avance que « les conditions contingentes des possesseurs des marchandises n'entrent pour rien dans leur valeur d'échange », que « la force des échangistes l'un vis-à-vis de l'autre n'est que la force de leurs marchandises ».

La théorie de Marx est donc la continuation des théories de Pythagore et Platon, et non de celle d'Aristote, lequel soutient de la manière la plus formelle tout le contraire de ce que dit Marx.

Dans ces conditions, il est curieux de voir que Marx cherche à s'appuyer sur Aristote, et à faire croire à ses lecteurs que sa théorie est issue des spéculations d'Aristote.

Dans mon livre *Arbeit und Boden*, je suis entré dans une discussion plus détaillée de la théorie des marxistes, lesquels sont les plus redoutables de mes adversaires ; mais puisqu'ils ne m'ont pas répondu, il me paraît qu'ils sont morts. Or je ne m'occupe pas des défunts. Je suis comme un chat avec les souris.

Mir geht es wie der Katze mit der Maus.

Für einen Leichnam bin ich nicht zu Haus.

Je borne donc à ceci la critique de la théorie marxiste. Toutefois si par hasard les marxistes ressuscitaient, et m'annonçaient leur résurrection par une critique, je serais heureux de recommencer la lutte.

C. — *Une complication de la formule de l'échange chrématistique.*

Nous allons supposer dorénavant, pour faciliter les calculs, que dans les échanges il s'agit toujours d'échanges chrématistiques. On peut faire cette supposition sans diminuer l'importance générale des conclusions. Nous nous limiterons donc à la discussion de notre formule XXXIII.

Jusqu'ici il a été supposé que les quantités de travail et de terre renfermées dans le service reçu étaient *homogènes* du point de vue de leurs moments *qualifiants*.

Or ceci ne correspond pas à la réalité. Introduisons donc cette hétérogénéité dans notre formule.

Le processus productif dans sa totalité se compose d'un nombre plus ou moins grand d'actes isolés. Chacun de ces actes isolés apporte une certaine quantité de travail et de terre à la somme de travail et de terre qui correspondra au processus total de la production.

Nous avons donc :

$$a = a_1 + a_2 + a_3 + \dots + a_n ;$$
$$b = b_1 + b_2 + b_3 + \dots + b_n .$$

Or chacun de ces termes a sa signification spéciale par rapport à chacun des moments qualifiants. Que ces moments soient :

1° pour la talentuosité du travail,

$$s_1, s_2, s_3 \dots, s_n ,$$

2° pour l'épuisement du travail,

$$h_1, h_2, h_3 \dots, h_n ,$$

3° pour la fertilité de la terre,

$$f_1, f_2, f_3 \dots, f_n ,$$

4° pour l'épuisement de la terre,

$$r_1, r_2, r_3 \dots, r_n ,$$

5° pour l'âge du travail et de la terre,

$$t_1, t_2, t_3 \ldots, t_n,$$

le prix est alors une somme dont on peut donner la formule suivante :

$$v =$$

$$\left[\left(\frac{c}{j}a_1(1+s_1)(1+h_1)+k\frac{P}{B}b_1(1+f_1)(1+r_1)\right)(1+q)^{t_1}\right.$$

$$+\left(\frac{c}{j}a_2(1+s_2)(1+h_2)+k\frac{P}{B}b_2(1+f_2)(1+r_2)\right)(1+q)^{t_2}$$

$$+\ldots$$

$$\left.+\left(\frac{c}{j}a_n(1+s_n)(1+h_n)+k\frac{P}{B}b_n(1+f_n)(1+r_n)\right)(1+q)^{t_n}\right]$$

$$\left(1+\varphi(m,n,\mathrm{M},\mathrm{N})\right). \qquad \text{(XXXIV)}$$

D. — *Les services spéciaux.*

Nous allons maintenant déduire de la loi des prix en général les lois pour les prix des services spéciaux, pour la location du travail et de la terre, pour l'emprunt, pour l'achat des produits, pour l'achat des terrains, etc.

Pour faire ceci, on n'a qu'à donner aux facteurs a, b, t, etc. ces valeurs qu'ils ont dans le service que l'on considère.

E. — *Loi du salaire.*

Si on loue un travail a, on a $b = o$. La quantité a est une quantité homogène au point de vue des moments qualifiants. On a toujours $t = o$. Nous avons donc pour le prix du travail loué, qui s'appelle salaire, la formule suivante :

$$\text{salaire} = \frac{c}{j}\,a\,(1+s)\,(1+h)\left(1+\varphi\,[m, n, \mathrm{M}, \mathrm{N}]\right). \text{(XXXV)}$$

Si on pose $h = o$, on a le salaire du travail talentueux ; si on pose $s = o$, on a le salaire du travail épuisant ; si on pose à la fois $s = o$ et $h = o$, on a le salaire du travail non qualifié.

Les différences entre le salaire du travail non qualifié et les salaires du travail qualifié sont les salaires dits différentiels.

Si on donne à a la valeur de la journée de travail, on a le salaire pour la journée.

F. — *Loi de la rente foncière.*

Si on loue une terre b, on a $a = o$, en supposant d'abord une terre non améliorée par le travail. La quantité b est une quantité homogène au point de vue des moments qualifiants. On a toujours $t = o$. Nous avons donc pour le prix de la terre louée, qu'on appelle *rente*, la formule suivante :

$$\text{rente} = k\frac{\mathrm{P}}{\mathrm{B}}b\,(1+f)\,(1+r)\left(1+\varphi(m, n, \mathrm{M}, \mathrm{N})\right). \quad (\mathrm{XXXVI})$$

Si on donne à b la valeur de l'unité conventionnelle de terre, par exemple un hectare pour un an, on a la rente pour l'unité de terre.

Si on pose $r = o$, on a la rente d'un terrain fertile ; si on on pose $f = o$, on a la rente d'un terrain pour une production épuisante. Si on pose à la fois $r = o$ et $f = o$, on a la rente pour un terrain non qualifié.

Les différences entre la rente non qualifiée et les rentes qualifiées représentent les rentes dites différentielles.

La rente de la terre non qualifiée n'est pas nécessairement égale à zéro, bien que ceci arrive dans des cas singuliers ; car il pourrait y avoir une rente encore dans un pays fictif où toutes les terres seraient égales en fertilité, et toutes les productions égales sous le rapport de l'épuisement du sol.

Les théories de la rente de *Ricardo* et de *Thünen* valent pour les rentes différentielles, non pour la rente non différentielle.

L'erreur de Ricardo et de Thünen consiste en ce qu'ils déterminent la rente selon la méthode des incréments ; mais en déduisant la rente de cet incrément, ils oublient le paramètre de l'intégration.

Seul *Rodbertus* a vu correctement ici ; mais, critiquant Ricardo et Thünen, il n'était pas suffisamment mathématicien pour bien préciser la nature de leur erreur.

G. — *Loi de l'intérêt.*

a) Emprunt, location, dépôt.

Emprunter signifie recevoir une quantité de biens, sous la condition de rendre une quantité égale de biens du même genre après un temps donné.

C'est la différence entre *emprunter* et *louer* des biens. Si on loue un bien, il faut rendre le même *bien individuel* ; et ce bien naturellement a été usé pendant le temps de la location, tandis que le genre ne peut pas être usé. *Genus consumi nequit.*

Il n'y a donc que les biens *fongibles* par essence qui se laissent emprunter ; et il n'y a que les biens durables qui se laissent louer.

On appelle le prix d'un emprunt « intérêt », et le prix d'une location « rente » (foncière ou mobilière).

Les prix pour la location et pour l'emprunt doivent être affectés par cette différence, les prix de la location étant, toutes autres choses égales, plus hauts que les prix de l'emprunt. Ces deux catégories de prix ne seront égales que si, dans des conditions spéciales, le bien loué est tellement durable qu'il ne se détériore pas du tout par l'usage dans le temps.

b) L'emprunt et l'intérêt.

Nous ne nous occuperons ici que de l'emprunt, et nous nous demandons quelle est la loi du prix de l'emprunt, de l'intérêt.

On a cru pendant de longues périodes de l'histoire que l'intérêt était un lucre exceptionnellement déshonorant, qu'il impliquait toujours une exploitation, une usure.

La réponse sur ce point doit découler de notre formule.

Si l'intérêt est toujours une usure, ceci sera révélé par notre formule, de laquelle on tirera un intérêt toujours égal à zéro ; mais si l'intérêt qui découle de notre formule est positif, il en résultera que l'intérêt est aussi légitime que tous les autres modes d'acquisition, le salaire, la rente, etc.

Or, si le bien emprunté renferme a travail et b terre à l'âge de t, alors je reçois au *commencement* de l'emprunt un service qui renferme a travail et b terre à l'âge de t, et dont la valeur d'échange v est

$$v = (ca + kb)\,(1 + q)^{t}.$$

Mais à la *fin* de l'emprunt j'ai évidemment *reçu* un *service* qui renferme a travail et b terre à l'âge de $(t + 1)$, et la valeur d'échange v' de ce service est

$$v' = (ca + kb)\,(1 + q)^{(t+1)}.$$

Cependant je *rends* un service qui renferme a travail et b terre à l'âge de t, et dont la valeur d'échange est par suite égale à v.

L'intérêt est donc la différence entre v et v'. Le calcul nous montre qu'il y a pour l'intérêt la loi suivante :

$$\text{intérêt} = (ca + kb)\,(1 + q)^{t}\,q = vq. \qquad \text{(XXXVII)}$$

Le taux de l'intérêt est donc égal au paramètre q.

Le paramètre q est, comme nous l'avons vu plus haut, l'influence que l'*âge* du travail et de la terre, c'est-à-dire la *durée* du processus productif, exerce sur la valeur d'échange.

Or cette influence découle des courbes de la productivité sur l'axe de la durée de la production.

Ce paramètre q est *positif, égal à zéro*, ou même *négatif*, selon que le commencement de ces courbes est une branche

ascendante, *horizontale* ou *descendante* ; ou, si on veut, selon que le quotient différentiel initial de ces courbes est positif, égal à zéro, ou négatif.

Or ceci dépend du degré de la technique de la production. Dans la technique primitive, ce quotient est nul ou négatif ; dans la technique développée de nos jours, il est positif.

Il y a donc des circonstances dans lesquelles tout intérêt est usuraire ; et il y en a d'autres où l'intérêt est aussi légitime que tous les autres revenus.

On comprendra par là la variation historique de l'appréciation éthique de l'intérêt.

c) Le taux de l'intérêt.

Il convient maintenant de reprendre la question de la loi du paramètre q, c'est-à-dire du taux de l'intérêt. Nous nous contenterons ici d'une vue générale, sans entrer dans les détails.

Nous avons vu que le paramètre q est une fonction des courbes de la productivité sur l'axe de la *durée* de la production.

Si ces courbes étaient des droites parallèles à l'axe des abscisses, le paramètre q serait égal à zéro. Ce n'est qu'à cause de l'ascension des branches initiales de ces courbes que la valeur de ce paramètre devient positive.

Les économistes se plaisent à parler ici de la *productivité du capital* comme source de l'intérêt. Ce raisonnement renferme au moins la faute d'être très obscur, et de prêter à une infinité de malentendus, tandis qu'en parlant de la branche ascendante de la courbe de la productivité du travail sur l'axe de la durée de la production on évite toute ambiguïté.

Si nos courbes étaient égales pour toutes les branches de la production, si la durée de leur productivité maxima p' était égale à t', nous aurions pour le paramètre q la loi suivante :

$$(1+q)^{t'} = p'. \qquad \text{(XXXVIII)}$$

Mais puisque ces courbes sont différentes pour les différentes branches de la production, puisqu'elles culminent à des hauteurs variables sur des abscisses variables elles-mêmes, et que le taux de l'intérêt doit être approximativement égal partout, le paramètre q doit avoir une valeur moyenne.

Le paramètre q dépend encore des quatre éléments de la concurrence, lesquels agissent sur le marché de l'emprunt comme sur tout autre marché.

Nous avons donc pour le taux de l'intérêt q la loi suivante :

$$q = q'\left(1 + \varphi\,(m, n, \mathrm{M}, \mathrm{N})\right), \qquad \text{(XXXIX)}$$

où q' est un paramètre qui dépend des courbes de la productivité sur l'axe de la durée de la production.

Avec une technique primitive, la courbe de la productivité sur l'axe de la durée de la production est parallèle à l'axe des abscisses, on commence avec une branche descendante. L'allongement de la durée du processus productif n'augmenterait pas la productivité.

Dans cet état de la technique, la loi générale de l'échange nous donne un taux de l'intérêt égal à zéro.

C'est à cette époque qu'on pratique rationnellement la thésaurisation.

Si dans de telles circonstances on paie un intérêt, cet intérêt ne peut découler que de facteurs exceptionnels.

Un tel intérêt à loi exceptionnelle paraît une injustice ; c'est pour ce motif que dans des sociétés à technique primitive l'intérêt est considéré comme honteux, que les lois le défendent.

Mais du moment que le développement de la technique donne à notre courbe une branche initiale ascendante, l'intérêt devient aussi légitime que tous les autres lucres.

Dans le paramètre q entrent encore un grand nombre

d'autres facteurs, qu'il n'est pas utile de noter pour les besoins spéciaux de ce livre (1).

La loi du taux de l'intérêt est probablement la partie la plus compliquée et la plus difficile de la théorie de l'échange.

H. — *Loi du prix d'achat des terres.*

Nous connaissons la loi du prix de la location de la terre, de la *rente* foncière.

Mais quelle est la loi du prix de *l'achat* d'un terrain ? Quelles valeurs faut-il donner aux facteurs b et t pour passer de notre formule générale à cette loi de l'achat des terrains ?

Vendre un terrain signifie le louer pour l'unité de temps présente et pour toutes les unités de temps qui suivent, jusqu'à la fin du monde.

Le prix de l'achat d'un terrain doit donc être égal à la somme de tous ces prix de location.

Nous avons donc pour le prix de l'achat d'un terrain égal à b la loi suivante :

$$\text{prix d'achat d'un terrain} = k \frac{P}{B} b \left(1 + \varphi(m, n, M, N)\right) \left((1+q)^{0} + (1+q)^{-1} + (1+q)^{-2} + \ldots\right)$$

$$= k \frac{P}{B} b \left(1 + \varphi[m, n, M, N]\right) \int_{t=o}^{t=-\infty} (1+q)^{t}\, dt \ldots.. \qquad \text{(XL)}$$

Le premier des deux facteurs qui se trouvent au côté droit est la rente que donne la location du terrain.

Le prix de l'achat d'un terrain est donc une intégrale, l'intégrale de la rente pour le temps.

Horace avait prévu cette loi, laquelle a échappé à tous les économistes, quand il disait :

(1) V. *Landry*, *L'intérêt du capital*, Paris, Giard et Brière, 1904.

Si proprium est, quod quis libra mercatus et ære est,
Quædam, si credis consultis, mancipat usus ;
Qui te pascit ager tuus est ;...
..... das nummos accipis uvam,
Pullos, ora, cadum temeti ; nempe *modo isto*
Paulatim mercaris agrum fortasse trecentis,
Aut etiam supra, nummorum milibus emptum.
Quid refert, vivas numerato *nuper* an *olim* ?
Emptor Aricini quodam Vegentis et *arvi*
Emptum cœnat olus, quamvis aliter putat...

Le développement du second facteur de l'intégrale nous donne la valeur 1 : q, d'où résulte la loi suivante, bien connue :

prix d'achat de terrain = rente : taux de l'intérêt. (XLI)

On appelle le quotient d'un revenu quelconque et du taux de l'intérêt un *revenu capitalisé.*

Le prix de l'*achat* d'un terrain est donc la *rente de ce terrain capitalisée.*

De ceci il résulte que si le taux de l'intérêt est égal à zéro, le prix d'achat d'un terrain est égal à l'infini.

Or, comme on ne peut pas payer un prix infini, il est clair que si le taux de l'intérêt est égal à zéro, les terrains ne peuvent pas se vendre un prix conforme à la loi générale des prix.

Un prix soumis à une loi exceptionnelle paraît une injustice, et c'est ceci qui nous explique pourquoi on a toujours cru que, si l'intérêt était immoral, la vente et l'achat des terrains l'étaient aussi. Moïse a défendu l'un et l'autre. Si l'intérêt est un mal, l'achat d'un terrain doit être une spoliation.

I. — *Hétérogénéité du travail et de la terre du point de vue de leurs titulatures.*

Nous avons supposé jusqu'à présent que le travail et la terre renfermés dans un service étaient des quantités homogènes, relativement à leurs titulatures.

Or ceci ne répond pas à la réalité ; les titulatures des différentes parties de travail et terre renfermées dans un bien sont différentes.

Ceci influe sur le prix. Le titre en vertu duquel le vendeur possède un bien n'est pas nécessairement une *res inter alios acta quæ emptori neque prodest neque nocet.* On observe du reste cette influence tous les jours.

Les variations des salaires, des rentes, des prix d'achat des moyens de production, etc. influencent les prix des produits sans que les coûts de production en travail et en terre aient varié.

Donc les titulatures des biens vendus sont des éléments des prix de ces biens, autrement dit elles entrent dans les paramètres c, k, q, et il nous reste à déterminer leur influence sur ces paramètres.

Nous pouvons avancer la formle suivante, tirée par simplification de la formule XXXIV :

$$\varphi = \left|(c_1\, a_1 + k_1\, b_1)(1+q_1)^{t_1} + (c_2\, a_2 + k_2\, b_2)(1+q_2)^{t_2} + (c_3\, a_3 + k_3\, b_3)(1+q_3)^{t_3}\right| + \cdots \Big(1 + \varphi\,(m, n, \mathrm{M}, \mathrm{N})\Big)\cdot \qquad \text{(XLII)}$$

Il faut maintenant déterminer les paramètres c_1, c_2, $c_3 \ldots$, k_1, k_2, $k_3 \ldots$, q_1, q_2, $q_3 \ldots$, comme fonctions des titulatures.

Nous nous limiterons à la considération des cas suivants :

1° Le vendeur a acquis les quantités a_2 et b_2 de terre *gratuitement* de la société : ces quantités, par exemple, représentent l'emploi de chaussées publiques comme moyens de de production.

Dans ce cas, les paramètres c_2, k_2 et q_2 sont égaux à zéro.

2° Le vendeur a acquis la quantité de travail a_3 en salariant le producteur.

Alors évidemment le paramètre c_3 est proportionnel au facteur de la concurrence sur le marché du travail.

Si sur ce marché les éléments de la concurrence sont m_1,

n_1, M_1, N_1, alors nous avons pour le paramètre c_3 la formule suivante :

$$c_3 = c\Big(1 + \varphi\,(m_1, n_1\, M_1, N_1)\Big).$$

3° Le vendeur a acquis la quantité b_3 de *terre* renfermée dans le bien vendu en *louant* cette terre.

Alors évidemment le paramètre k_3 est proportionnel au facteur de la concurrence sur le marché de la location des terres.

Si sur ce marché les éléments de la concurrence sont m_2, n_2, M_2, N_2, alors nous avons pour le paramètre k_3 la formule suivante :

$$k_3 = k\,\Big(1 + \varphi\,[m_2, n_2, M_2, N_2]\Big).$$

4° Le vendeur a acquis les quantités a_4 et b_4 de travail et de de terre en les *empruntant*.

Alors le paramètre q_4 est évidemment proportionnel au facteur de la concurrence sur le marché des emprunts.

Si les éléments de la concurrence sur ce marché sont m_3, n_3, M_3, N_3, alors nous avons pour le paramètre q_4 la loi suivante :

$$q_4 = q\,\Big(1 + \varphi\,(m_3, n_3, M_3, N_3)\Big).$$

5° Le vendeur a acquis les quantités a_5 et b_5 de travail et de terre en les *achetant*.

Alors les paramètres c_5 et k_5 sont évidemment proportionnels au facteur de la concurrence sur le marché de l'achat du travail et de la terre.

Si ces éléments y sont m_4, n_4, M_4, N_4, alors nous avons pour les paramètres c_5 et k_5 les lois suivantes :

$$c_5 = c\,\Big(1 + \varphi\,[m_4, n_4, M_4, N_4\,]\Big)\;;$$

$$k_5 = k\Big(\,1 + \varphi\,[m_4, n_4, M_4, N_4\,]\Big).$$

Il y a évidemment encore beaucoup d'autres cas possibles pour l'hétérogénéité des titulatures ; mais nous nous conten-

terons de ces cas, qui suffisent pour la connaissance de la société bourgeoise.

K. — *Le prix de l'achat des produits dans la société bourgeoise.*

De ce qui précède découlent par des raisonnements faciles, pour la société bourgeoise, les propositions suivantes.

1° Pour le coût auquel *l'entrepreneur* acquiert ses biens, on a la formule :

coût de l'entrepreneur = salaires + rentes + intérêts.

2° Au marchand, les biens coûtent cette même somme, multipliée par le facteur de la concurrence sur ce marché où se rencontrent les entrepreneurs et les marchands.

Si les éléments de la concurrence sur ce marché sont m_6, n_6, M_6, N_6, alors nous avons, pour le prix auquel l'entrepreneur vend ses produits au marchand, la formule suivante :

prix de vente de l'entrepreneur = (salaires + rentes + intérêts) $[1 + \varphi(m_6, n_6, M_6, N_6)]$.

La différence entre les coûts pour l'entrepreneur et le prix auquel il vend au marchand est son *profit*, pour lequel on a la formule suivante :

profit = (salaires + rentes + intérêts) $\varphi(m_6, n_6, M_6, N_6)$.

Pour le prix que le marchand paie à l'entrepreneur, on a donc la loi suivante :

Prix du marchand = salaires + rentes + intérêts + profits.

3° Au consommateur, les biens coûtent cette même somme multipliée par le facteur de la concurrence sur ce

marché où se rencontrent les marchands et les consommateurs.

Si sur ce marché les éléments de la concurrence sont m_7, n_7, M_7, N_7, alors nous avons, pour le prix auquel le marchand vend ses marchandises au consommateur, la formule suivante :

prix du consommateur = [salaires + rentes + intérêts + profits] $[1 + \varphi (m_7, n_7, M_7, N_7)]$.

La différence entre le prix que le marchand paie et celui qu'il reçoit est son *gain*, pour lequel on a la loi suivante :

gain = [salaires + rentes + intérêts + profits] $\varphi (m_7, n_7, M_7, N_7)$.

Pour le prix que le consommateur paie au marchand, on a donc la loi suivante :

prix du consommateur = salaires + rentes + intérêts + profits + gains. (XLIII)

Il n'est donc pas vrai de dire avec les économistes bourgeois, d'une manière *générale*, que les prix des produits sont égaux à la somme des salaires, des rentes, des intérêts, des profits et des gains.

Cette formule n'est vraie que sous cette condition que *l'hétérogénéité* des éléments de travail et de terre qui composent la somme totale de ces produits soit, au point de vue de leurs *titulatures*, cette même hétérogénéité que l'on trouve dans la société *bourgeoise*. Avec toute autre supposition, cette formule serait fausse.

L. — *Critique.*

Nous avons donné une formule qui s'applique à tous les échanges.

Certains économistes posent d'abord une formule dite

générale, puis ils indiquent ensuite que cette formule doit être remplacée pas une autre dans certains cas, et ils ne peuvent expliquer théoriquement pourquoi il en est ainsi.

Les ponocrates, par exemple, disent d'abord que le prix de *tous* les biens est égal au travail qu'ils renferment, pour avouer ensuite que le prix des terrains est différent ; et ils ne peuvent expliquer pourquoi la terre échappe à la loi générale de tous les biens.

Il y a eu plusieurs critiques, mêmes universitaires, qui ont cru pouvoir ridiculiser la théorie de l'échange que je viens d'exposer en disant qu'après tant de peines je n'étais arrivé qu'à des formules que le dernier des boutiquiers connaissait déjà : *das Wahre nicht neu !*

Mais le problème de la science est de chercher des lois générales et d'en *déduire* les lois spéciales, même si ces lois spéciales sont déjà connues par *induction*.

Ce que cette théorie renferme de nouveau, c'est qu'elle *déduit* les lois spéciales de l'échange de la loi générale.

Mes adversaires parlent en commerçants, non en économistes. Ils sont assurément de médiocres économistes, mais je ne doute pas qu'ils seraient devenus des boutiquiers de premier ordre.

M. — *Variations historiques des prix.*

De ce que nous venons de dire, on peut tirer quelques lois générales pour les variations historiques des prix d'un bien, par exemple d'un kilogramme de blé ou d'un livre imprimé de mille pages.

La variation des éléments de la concurrence produit des variations *oscillatoires*,

la variation des autres éléments produit des variations *progressives* des prix.

Voici les principaux de ces mouvements progressifs des prix :

1° Les coûts en travail des produits ont une tendance à diminuer ; mais la rapidité de cette diminution est différente dans les différents pays. En Occident, elle est plus grande qu'en Orient, où elle est presque nulle. Ceci est le résultat de l'introduction des machines en Occident.

2° Les coûts en terre ont, eux aussi, une tendance à diminuer, et la rapidité de cette diminution est différente dans les différents pays. Mais ici c'est l'Orient qui l'emporte sur l'Occident.

Il y a même des savants qui prétendent qu'en Occident les coûts en terre sont stationnaires, voire qu'ils augmentent (Liebig).

Ceci découle de la différence des méthodes pour la fumure des terres. Les occidentaux se refusent à introduire les méthodes orientales de fumure, parce qu'elles coûtent trop de travail. C'est qu'en Occident on estime plus l'épargne de travail, en Orient, l'épargne de terre. En Occident on estime plus le *loisir*, en Orient, la *densité* de la population.

3° La population tend à augmenter dans toutes les parties du monde.

Pour déterminer le résultat définitif de ces variations des facteurs des prix en ce qui concerne les prix, il faut diviser les biens en groupes selon leur quotient travail : terre. Plus ce quotient est grand, plus grande est l'influence du facteur travail, et plus petite est l'influence des facteurs terre et population. Plus ce quotient est petit, plus grande est l'influence des facteurs terre et population, et plus petite est l'influence du facteur travail.

Le résultat, en gros, de toutes ces variations, est que les prix des biens de *nourriture augmentent*, tandis que ceux des biens de *culture diminuent* historiquement.

III. — La rentabilité des différentes classes

Nous allons maintenant commencer à construire les courbes de la rentabilité des différentes classes sur les différents axes, et à déterminer les maxima de ces courbes.

Nous nous limiterons ici, comme nous l'avons déjà annoncé, à la rentabilité *putative*.

Nous nous limiterons ensuite à la société bourgeoise, et, dans cette société, aux courbes les plus importantes pour les investigations que nous aurons à faire plus tard, relativement aux antagonismes entre rentabilité et rentabilité et entre rentabilité et productivité.

§ 1. — *Les courbes de la rentabilité des entrepreneurs ou fabricants.*

Les entrepreneurs, comme nous l'avons déjà dit, sont toujours de cet avis que leur rentabilité est égale à leur revenu net en argent, c'est-à-dire à la différence entre leur revenu brut en argent et leurs coûts en argent.

Construisons donc la courbe de cette rentabilité sur les différents axes, et déterminons les maxima de ces courbes.

Nous nous limiterons ici aux axes de la *durée* de la production, de la *quantité* des produits, des *coûts* de production en *travail* et en *terre*, du *nombre* des *fabricants*, et du nombre des *ouvriers*.

A. — *L'axe de la durée de la fabrication.*

Ce que je dirai ici du rapport de la *durée* de la fabrication avec la rentabilité du fabricant n'est, comme tout ce que je dirai dans ce livre du rôle de la durée des processus économiques, qu'une généralisation et une correction des théories des forestiers.

La rentabilité du fabricant sur l'axe de la durée de la

fabrication est égale au rendement net en argent de la fabrication divisé par la durée.

Le rendement net en argent est égal au rendement brut en argent, moins les coûts en argent.

La courbe du rendement brut en argent du fabricant sur l'axe de la durée de la fabrication est la même courbe que celle de la quantité des produits sur l'axe de la durée de la production, que nous connaissons déjà.

Cette courbe a donc deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination.

La courbe des coûts en argent du fabricant sur l'axe de la durée est égale à la somme des courbes des salaires, des rentes, des intérêts, etc. sur ce même axe de la durée.

On peut dire, avec une grande approximation, qu'à l'exception de la courbe de l'intérêt, ces courbes sont des lignes droites qui coupent l'axe selon un angle donné.

Mais la courbe de l'intérêt est une courbe montante, et de plus en plus roide à cause de l'intérêt composé.

La courbe des coûts en argent est donc, elle aussi, une courbe ascendante de plus en plus roide.

La courbe du rendement net, qui résulte de la soustraction des deux courbes précédentes, a donc deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination t'''.

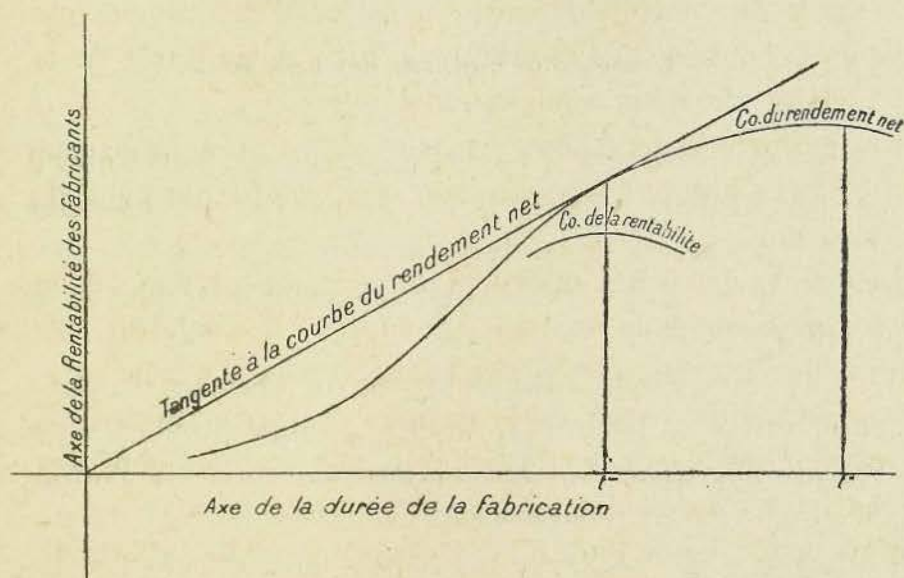
La courbe de la rentabilité, qui résulte de la division de cette courbe par la durée t a donc, elle aussi, deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination t''.

C'est là la courbe de la rentabilité du fabricant sur l'axe de la durée de la fabrication.

Le point de culmination, ici, correspond à ce point de la courbe du rendement net dont la tangente passe par le point initial du système.

C'est le point pour lequel le quotient des quantités différentielles est égal au quotient des quantités intégrales.

C'est ce point de culmination qui sépare la *fabrication précipitée* de la fabrication *retardée*, lesquelles ne doivent pas être confondues avec la *production précipitée* et la production *retardée*.



Le fabricant est donc intéressé à donner à son processus de fabrication la durée t'', et il tâchera de mettre en jeu tous les artifices utiles à ce dessein.

La comparaison de la courbe qu'on vient de voir avec la courbe de la productivité sur l'axe de la durée de la production nous révèlera plusieurs antagonismes importants entre la rentabilité et la productivité.

Toutefois ce n'est qu'avec une grande réserve que j'avance cette courbe, qui est en contradiction avec celle des forestiers.

Les forestiers ont bien vu que la courbe de la rentabilité ne culminait pas au même point que la courbe du rendement net, c'est-à-dire à ce point pour lequel le *premier* quotient différentiel de la courbe en question avait la valeur zéro. Mais après cela, ils ont avancé que ce point de culmination correspondait au point pour lequel le *second* quotient différentiel était égal à zéro, c'est-à-dire au point appelé « point de flexion » de la courbe du rendement net.

Les observations que j'ai à faire sur cette théorie sont en principe les mêmes que j'ai faites sur la théorie analogue relative à la productivité. Que la critique se prononce, si je me trompe.

B. — *L'axe de la quantité des produits.*

Pour construire cette nouvelle courbe, il faut d'abord construire les deux courbes du revenu brut en argent et des coûts en argent sur l'axe de la quantité des produits. La différence de ces deux courbes est la courbe cherchée de la rentabilité.

La courbe du revenu brut en argent du fabricant sur l'axe de la quantité des produits est la même courbe que celle de la valeur en argent de l'offre entière sur l'axe de l'offre, courbe que nous connaissons déjà.

Cette courbe a donc deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination m'''.

La courbe des *coûts* en argent de fabrication est une courbe qui résulte de l'addition des courbes des salaires, des rentes, des intérêts, etc. que le fabricant a payés, sur l'axe de la quantité des produits. Cette courbe est une courbe à une seule branche ascendante, dont la pente va diminuant et qui devient à la fin sensiblement rectiligne, formant un angle donné avec l'axe des abscisses.

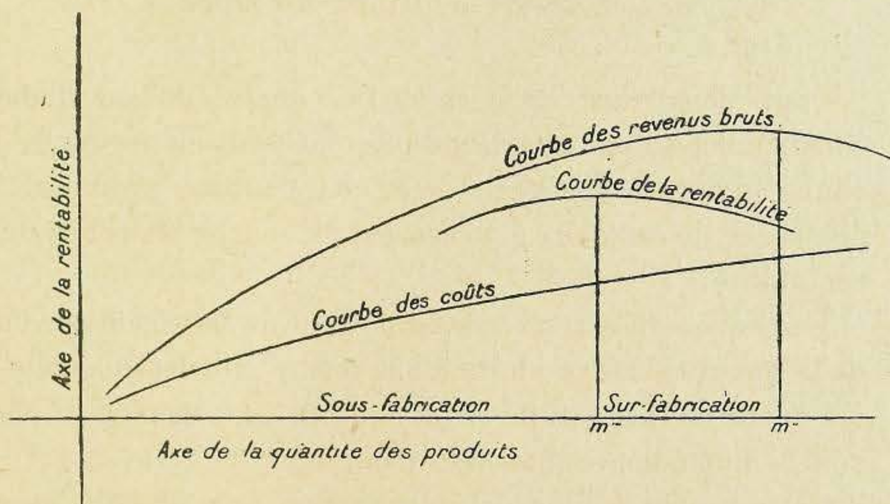
La courbe de la rentabilité du fabricant, qui résulte de la soustraction de ces deux courbes, a donc deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination m''.

Les fabricants seront donc intéressés à fabriquer m'' « produits » ; une fabrication plus grande sera pour eux aussi fâcheuse qu'une fabrication moindre.

C'est ce point de culmination qui sépare la *sousfabrica-*

tion de la *surfabrication*. Les fabricants parlent par euphémie de *sous* et de *surproduction* ; mais ce sont là des notions différant *toto cœlo* des précédentes.

C'est cette courbe dont la comparaison avec la courbe de la productivité sur l'axe de la quantité des produits nous



révèlera un antagonisme fort curieux entre la rentabilité et la productivité, antagonisme qui culmine dans la spéculation dite du *dardanariat*.

C. — *L'axe des coûts de production.*

La rentabilité du fabricant ne dépend pas directement des coûts de production en *travail* et *terre*, mais des coûts de fabrication en *argent*.

Il y a toutefois un rapport entre les coûts de fabrication et les coûts de production, et ceci justifie la construction de la courbe de la rentabilité des fabricants sur l'axe des coûts de production.

On s'imagine généralement que les coûts de fabrication varient *toujours* dans le même sens que les coûts de production.

C'est pour cette raison qu'on croit généralement que les coûts de production et la rentabilité du fabricant varient en sens *inverse*, et que le fabricant, par conséquent, est toujours intéressé à diminuer les coûts de production.

S'il en était ainsi, la courbe de la rentabilité du fabricant sur l'axe des coûts de production serait une courbe à une seule branche descendante.

Je ne nie pas que ceci arrive très souvent ; mais il y a des cas fréquents où le contraire arrive ; la rentabilité alors varie en sens *direct* par rapport aux coûts de production, et ainsi le fabricant est intéressé, non à diminuer, mais bien à *augmenter* les coûts de production.

C'est pour dépister ces cas mystérieux et paradoxaux que nous construirons la courbe de la rentabilité du fabricant sur l'axe des coûts de production, courbe qui est plus compliquée qu'on ne le croit de prime abord.

Les coûts de production se divisent en coûts en *travail* et en coûts en *terre*.

Nous allons donc construire la courbe de la rentabilité du fabricant :

1° d'abord sur l'axe des coûts en travail seuls,

2° ensuite sur l'axe des coûts en terre seuls,

3° enfin sur l'axe de la somme du travail et de la terre.

a) L'axe des coûts en travail.

Pour construire la courbe de la rentabilité de l'entrepreneur sur l'axe des coûts en travail, nous déterminerons d'abord la courbe des coûts de fabrication en argent sur l'axe des coûts de production en travail.

Les coûts de production en travail, a, se composent de deux parties :

1° de travail direct, a_o,

2° de travail indirect a_t.

$$a = a_o + a_t. \qquad (1)$$

Le travail direct est celui qui voit sa première incarna-

tion dans le produit même ; le travail indirect est celui qui voit sa première incarnation dans un moyen de production, instrument ou matière.

Du point de vue des coûts de production, la relation entre ces deux parties du travail est indifférente, pourvu que leur somme reste constante.

En émettant cette assertion, je suppose que l'*âge* du travail reste constant, ou encore je fais abstraction de cet âge, ce qui est permis.

Pour le fabricant, il y a entre ces deux parties du travail cette différence, qu'il doit *louer* le travail *direct* et *acheter* le travail *indirect*.

Or le prix du travail loué n'est pas le même que le prix du travail acheté, ce qui résulte de nos formules de l'échange et est corroboré par les observations quotidiennes.

Si $(1 + \varphi')$ est le coefficient de la concurrence sur le marché de la main-d'œuvre et si $(1 + \varphi'')$ est ce coefficient sur le marché de la vente des marchandises, alors le prix d'un travail a loué est égal à $ca\,(1 + \varphi')$, et le prix de ce travail acheté est égal à $ca\,(1 + \varphi')\,(1 + \varphi'')$.

Or le travail loué est, dans la règle, moins cher que le travail acheté : car autrement *tous* les entrepreneurs feraient faillite.

Que le prix de l'unité de travail loué soit l (de Lohn = salaire), et que celui de la même quantité de travail acheté soit $l + c$: c est donc la plus-value de l'unité du travail acheté par rapport au travail loué.

A chaque valeur des coûts en travail de la production correspond donc, si on laisse en suspens le quotient du travail loué et du travail acheté, une série *continue* de coûts en argent de la fabrication, enfermée entre un maximum et un minimum.

Le minimum est réalisé si les coûts en travail se composent uniquement de travail loué ; le maximum est réalisé si les coûts en travail se composent uniquement de travail acheté.

Si le coût en travail d'un produit se monte à a, alors le minimum du coût en argent de la fabrication est la, et le maximum de ce coût est $(l + c)\, a$.

La courbe des coûts en argent sur l'axe des coûts en travail est donc, dans cette même supposition, une courbe *en ruban*, dont le bord supérieur correspond au maximum, et le bord inférieur au minimum des coûts en argent. Chacun de ces bords est une courbe à une branche ascendante.

Si on veut éviter ici la difficulté d'une courbe en ruban, il faut sortir de la seconde dimension, de la planimétrie, et entrer dans la troisième dimension, dans la stéréométrie.

C'est pour éviter ces difficultés mathématiques que je renonce à illustrer notre courbe par une figure.

Mais si on fait certaines suppositions relatives au quotient du travail loué et du travail acheté, alors on arrive à une courbe linéaire qui est située en dedans de ce ruban et qui ne peut pas le quitter.

Quelles sont les particularités de notre courbe ?

Supposons d'abord une machine A, dont la production a coûté a_t travail, et dont l'emploi exige a_o travail pour produire une quantité donnée de produits.

Pour les coûts de production en travail a des produits de cette machine et pour leurs coûts de fabrication en argent g (de Geld = argent), nous avons les formules suivantes :

$$a = a_t + a_o \, ; \qquad (1)$$

$$g = (l + c)\, a_t + la_o \, . \qquad (2)$$

Supposons maintenant une seconde machine B dont la production a coûté $(a_t + 1)$, c'est-à-dire une unité de travail de plus que la machine A, et dont l'emploi exige une unité de travail de moins, c'est-à-dire $a_o - 1$.

Pour les coûts de production en travail a' des produits de

cette nouvelle machine, et pour leurs coûts de fabrication en argent g', nous avons les formules suivantes :

$$a' = a_t + 1 + a_o - 1 = a_t + a_o = a; \quad (3)$$
$$g' = (l + c)\, a_t + (l + c) + la_o - l = g + c. \quad (4)$$

L'introduction de cette seconde machine laissera donc les coûts de production sans changement, mais elle augmentera les coûts de fabrication de la quantité c.

Supposons maintenant une troisième machine C, dont la production a coûté autant de travail que la seconde, soit $(a_t + 1)$, mais dont l'emploi exige $(1 + \alpha)$ travail de moins, soit $(a_o - (1 + \alpha))$.

Pour les coûts de production en travail a'' des produits de cette troisième machine et pour leurs coûts de fabrication en argent g'', nous avons les formules suivantes :

$$a'' = a_t + 1 + a_o - 1 - \alpha = a - \alpha; \quad (5)$$
$$g'' = (l + c)\, a_t + (l + c) + la_o - l - l\alpha$$
$$= g + c - l\alpha. \quad (6)$$

L'introduction de cette machine diminue les coûts de production en travail de α.

Comment influera-t-elle sur les coûts de fabrication en argent ?

Les coûts de fabrication ont augmenté ou diminué selon que

$$c \gtrless l\, \alpha. \quad (7)$$

Or il est clair que je peux faire α tellement grand qu'on ait $l\,\alpha > c$.

Mais je puis aussi faire α tellement petit, qu'on ait $l\,\alpha < c$.

De ceci il résulte qu'il faut qu'il y ait une valeur de α, soit α', pour laquelle $l\alpha' = c$. Pour cette valeur de $\alpha = \alpha'$ nous avons la formule :

$$\alpha' = c : l. \quad (8)$$

Une machine, donc, qui économise en fait de travail

moins de $c : l$ fois ce qu'elle a coûté en travail augmente le coût en argent de la fabrication des produits ; seule une machine qui économise en fait de travail *plus* de $c : l$ fois ce qu'elle a coûté en travail diminue le coût en argent de la fabrication.

Ceci nous fait connaître les rapports entre le coût en *argent* de la fabrication et le coût en *travail* de la production.

Déterminons maintenant notre véritable problème, c'est-à-dire les rapports entre la *rentabilité* et le coût en *travail* de la production.

La rentabilité varie en sens inverse des coûts en argent ; elle diminue autant que les coûts en argent augmentent.

Il s'ensuit qu'une machine qui diminue les coûts en travail des produits de *moins* de $c : l$ fois ce qu'elle a coûté en travail diminue la rentabilité ; seules les machines qui diminuent les coûts en travail des produits de *plus* de $c : l$ fois ce qu'elles ont coûté augmentent la rentabilité.

La courbe de la rentabilité sur l'axe des coûts en travail de la production est donc, dans son cas général, une courbe en ruban, et ses bords supérieurs et inférieurs correspondent à ces rentabilités qui résultent du minimum et du maximum des coûts en argent.

Ce ruban a une tendance générale à descendre.

Mais si on fait des suppositions spéciales pour les rapports entre le travail acheté et le travail loué, alors la courbe de la rentabilité est une courbe en zigzags ; la tendance générale de cette courbe est de descendre ; et si elle renferme une petite branche ascendante, cette branche cependant ne peut pas sortir des limites du ruban.

C'est dans les branches ascendantes de ces zigzags que la rentabilité augmente avec l'augmentation des coûts en travail.

L'opinion courante, que la rentabilité varie *toujours* en sens *inverse* des coûts de production, n'est donc vraie qu'en général ; elle est quelquefois en défaut.

On comprendra facilement que la courbe de la rentabilité

familiale sur l'axe des coûts en travail de la production est la même que celle du *fabricant* sur cet axe.

Cette courbe est donc, elle aussi, une courbe en zigzag, offrant les mêmes caractères que la courbe précédente.

C'est cette courbe dont la comparaison avec la courbe de la productivité sur l'axe des coûts en travail nous révélera un antagonisme curieux entre la rentabilité et la productivité, lequel consiste dans une lutte des entrepreneurs et des chefs de famille contre les machines qui économisent du travail, mais n'en économisent pas assez pour leur rentabilité.

b) L'axe des coûts en terre.

Il y a une grande analogie entre le travail et la terre. De ceci il résulte que tout ce qui est vrai pour les rapports entre la rentabilité des fabricants et les coûts en *travail* sera vrai aussi, *mutatis mutandis*, pour les rapports entre la rentabilité du fabricant et les coûts en *terre*.

Je n'entrerai pas dans les détails, pour gagner des pages ; je laisserai cette tâche intéressante à celui qui acceptera mes prémisses.

J'indique cependant une conclusion à laquelle on arrive par des raisonnements analogues aux précédents.

Si le prix de la location d'une unité de terre est égal à r (de rente), et le prix de l'achat de cette unité égal à $r + k$ (1), alors un instrument de production qui a coûté une unité de terre de plus, et dont l'emploi épargne en tout $(1 + \beta)$ terre ne peut pas être employé rentablement, à moins que β ne soit supérieur à $\beta' = k : r$. Aussi longtemps que l'épargne du coût en terre β est inférieure à $\beta' = k : r$, l'introduction de cet instrument de production, tout en diminuant les coûts en terre, diminuerait la rentabilité du fabricant aussi, en augmentant les coûts en argent.

(1) Pour acheter de la terre, il n'est pas nécessaire d'acheter le *terrain* : on achète la terre renfermée dans un bien en achetant ce bien.

La rentabilité du fabricant ne varie donc pas toujours, comme on le croit généralement, en sens *inverse* des coûts en terre ; mais il y a des cas où elle varie en sens *direct* par rapport à ces coûts.

De ceci l'on déduit des antagonismes entre la rentabilité et la productivité qui consistent en des gaspillages rentables de terre.

c) L'axe de la somme des coûts en travail et en terre.

Le coût total d'un produit se compose de *travail* et de *terre*, *directs* et *indirects* :

coûts de production $= a_t + a_0 + b_t + b_0$.

Faisons conventionnellement les unités de travail et de terre telles qu'elles se vaillent au point de vue de la production.

Si donc un instrument de production a coûté une unité de travail — ou de terre — de plus, et que son emploi économise une unité de terre — ou de travail —, la somme des coûts de production reste constante.

Pour le fabricant, il est indifférent qu'il dépense son argent à *acheter*, à *louer* du *travail* ou de la *terre*, pourvu que la somme totale des dépenses reste constante ; mais il perd ou gagne si cette somme augmente ou diminue, malgré la constance des coûts de production.

Par un raisonnement facile, nous arrivons à cette conclusion qu'un instrument de production qui a coûté une unité de plus de travail — ou de terre — et dont l'emploi économise $(1 + \beta)$ terre — ou $(1 + \alpha)$ travail — ne peut pas être employé rentablement, à moins que β ne soit supérieur à $\beta' = (c + l - r) : r$ et que α ne soit supérieur à $\alpha' = (k + r - l) : l$.

Ces réflexions nous serons utiles plus tard pour dépister quelques antagonismes entre la rentabilité du fabricant et la productivité de la société, antagonismes qui consistent en un gaspillage de travail ou de terre.

D.— *L'axe du nombre des fabricants.*

La rentabilité des fabricants dépend directement de leur nombre F; cela résulte de nos formules de l'échange.

Pour construire la courbe de cette rentabilité sur cet axe, il faut d'abord construire les deux courbes du revenu brut en argent et des coûts en argent du fabricant sur cet axe. La différence entre ces deux courbes est la courbe que nous cherchons.

Le revenu brut en argent du fabricant est égal au prix du produit isolé multiplié par le nombre des unités de produit.

Le prix du produit isolé varie avec le nombre des vendeurs en sens inverse, d'abord d'une manière insensible, puis d'une manière très prononcée quand on se rapproche du monopole.

Le nombre des produits vendus varie, toutes autres choses égales, en proportion inverse du nombre des fabricants vendeurs.

Il s'ensuit que le revenu brut varie avec le nombre des fabricants en sens inverse, et d'une manière d'autant plus prononcée qu'on s'approche plus des limites.

Les coûts, au contraire, varient avec le nombre des fabricants en raison directe. Ceci résulte de trois causes :

1° d'abord les coûts de production de chaque bien diminuent quand l'échelle de la production s'élève (c'est une conséquence de la loi de la coopération « *productive* ») ;

2° ensuite, les coûts de la *direction* de l'entreprise diminuent quand s'élève l'échelle de l'entreprise, à cause d'une loi de la coopération « *rentable* » ;

3° enfin, les salaires, les rentes, etc. diminuent avec le nombre des fabricants, à cause de la loi de la concurrence intensive, de l'oligoone.

De ceci il résulte que la courbe de la rentabilité du fabricant sur l'axe du nombre des fabricants est une courbe à une seule branche descendante.

En comparant cette courbe avec plusieurs courbes de la rentabilité et de la productivité, nous trouverons un certain nombre d'antagonismes et d'harmonies entre les rentabilités, comme aussi entre la rentabilité et la productivtié.

E. — *L'axe du nombre des ouvriers.*

La rentabilité des fabricants dépend encore du nombre des ouvriers, L. Pour construire cette courbe, il faut d'abord construire la courbe du revenu brut en argent, et ensuite celle des coûts en argent sur cet axe. La différence de ces deux courbes donne la courbe que nous cherchons.

Le revenu brut en argent augmente d'abord avec le nombre des ouvriers, parce que la quantité des produits augmente.

Cependant, cette augmentation ne dure pas jusqu'à l'infini. Il y a un nombre d'ouvriers L′ pour lequel la somme des prix des produits vendus est un maximum ; au delà, cette somme baissera, tant parce que le prix de l'unité de produit baissera, que parce que la productivité des ouvriers diminuera.

Les coûts augmentent avec le nombre des ouvriers salariés, mais moins vite que ce nombre, parce que le salaire individuel baisse par l'effet de la concurrence extensive.

La courbe de la rentabilité du fabricant sur l'axe du nombre des ouvriers a donc deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination L′.

Les fabricants sont intéressés à ce que le nombre des ouvriers s'élève jusqu'à L′, mais ne dépasse pas L′.

§ 2. — *Les courbes de la rentabilité des ouvriers.*

Nous savons, par nos recherches antérieures, que les ouvriers ont *deux* formules pour leur rentabilité putative, selon que leur revenu vrai est plus ou moins grand.

Si leur revenu vrai dépasse une certaine limite, alors ils croient que leur rentabilité dépend de leur revenu nominal en argent, c'est-à-dire de leur salaire et de leur journée de travail.

Mais si leur revenu vrai est au-dessous de cette limite, alors ils croient que leur rentabilité dépend de leur revenu réel, c'est-à-dire de la valeur d'usage des biens achetés avec le salaire et de leur journée de travail.

Dans ce dernier cas, la rentabilité putative des ouvriers est identique à leur rentabilité vraie.

Pour notre problème, il faudrait construire les courbes de ces deux espèces de rentabilité sur tous les axes, déterminer leurs maxima, et en déduire les méthodes pour réaliser ces maxima.

Nous nous limiterons ici à l'axe des *coûts* en *travail* des produits, et à ceux du nombre des *ouvriers* et des *entrepreneurs*.

A. — *L'axe des coûts en travail.*

Les coûts en travail des produits, a, n'influencent pas directement le salaire, ils l'influencent indirectement, par le moyen de la demande de main-d'œuvre. Toutes autres choses égales, la demande de travail est directement proportionnelle aux coûts en travail des produits.

La courbe du salaire sur l'axe des coûts en travail est donc la même que la courbe du salaire sur l'axe de la demande.

Selon la première formule, la courbe de la rentabilité de l'ouvrier sur l'axe des coûts en travail est une courbe à une branche montante, sans culmination.

Tout ce qui diminue les coûts en travail diminue donc la rentabilité des ouvriers.

Mais du moment que les coûts en travail dépassent une certaine limite a', l'augmentation ultérieure des coûts en travail, tout en augmentant le salaire, augmente aussi les

prix des vivres et la journée de travail ; en sorte qu'avec un salaire plus grand les ouvriers consomment moins de vivres et ont à travailler davantage.

C'est alors que les ouvriers s'aperçoivent que la formule antérieure de leur rentabilité était fausse, et qu'ils la remplacent par la seconde formule.

Selon la deuxième formule, la courbe de la rentabilité des ouvriers sur l'axe des coûts en travail des produits a deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination qui correspond au point a' de l'axe.

La rentabilité vraie des ouvriers est donc également petite si les coûts en travail sont très petits et s'ils sont très grands, ce qui est à première vue un paradoxe.

Le point de culmination a' correspond à ce coût en travail à partir duquel les prix des vivres augmentent plus vite que le salaire.

L'ouvrier est donc intéressé à ce que les coûts en travail des produits augmentent ou diminuent jusqu'à a', mais à ce qu'ils n'augmentent et ne diminuent pas davantage.

Si donc les coûts en travail sont plus grands, il cherchera à introduire dans la production tous ces changements qui seront de nature à les diminuer ; mais si ces coûts sont plus petits, il cherchera au contraire à introduire dans la production tous ces changements qui seront de nature à les augmenter.

Le moyen principal de diminuer le coût en travail est l'introduction d'un instrumentaire, de machines épargnant du travail.

Par suite, l'introduction d'un tel instrumentaire, de telles machines, augmente la rentabilité des ouvriers aussi longtemps que les coûts en travail des produits sont au-dessus de a' ; mais leur introduction diminue la rentabilité des ouvriers aussitôt que les coûts en travail des produits sont au-dessous de cette quantité.

Cette courbe nous permettra de connaître un antagonisme

très intéressant entre la rentabilité des ouvriers et la productivité, antagonisme qui culmine dans la destruction des machines par les ouvriers.

B. — *L'axe du nombre des ouvriers.*

Le salaire des ouvriers dépend directement de leur nombre L, et varie avec ce nombre en sens inverse.

La courbe du salaire et, par conséquent, celle de la rentabilité de l'ouvrier sur l'axe du nombre des ouvriers, est donc, selon la première formule, une courbe à une branche descendante.

Cependant, quand la diminution du nombre des ouvriers a dépassé un point donné L'', le prix des marchandises augmente plus vite que le salaire, parce que la diminution de la coopération a entraîné une diminution de la productivité.

La rentabilité des ouvriers sur l'axe de leur nombre a donc, selon la deuxième formule, deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination L''.

La rentabilité de l'ouvrier est à son maximum quand le nombre des ouvriers est égal à L''.

La rentabilité de l'ouvrier diminue aussi bien si ce nombre d'ouvriers augmente que s'il décroît.

C'est ce point L'' qui sépare le marché de la main-d'œuvre *encombré* du marché insuffisamment pourvu (1) du point de vue de l'ouvrier.

Il y a une grande différence, pour ce qui est de l'encombrement du marché de la main-d'œuvre et de son contraire, selon qu'on se place au point de vue de l'*ouvrier* ou au point de vue du fabricant ; et la comparaison des deux courbes de la rentabilité des fabricants et des ouvriers sur

(1) On parlera en allemand de l' « Ueberfüllung » et de l' « Unterfüllung des Arbeitsmarktes ».

l'axe du nombre des ouvriers nous révèlera un antagonisme curieux entre fabricants et ouvriers.

Chacune de ces courbes est différente de la courbe de la *population*, et la comparaison avec cette courbe nous révèlera des antagonismes curieux entre les fabricants et les ouvriers d'un côté et la société de l'autre.

C. — *L'axe du nombre des fabricants.*

Le salaire varie avec le nombre des fabricants F en sens direct, à cause de la concurrence extérieure.

Il y a cependant un certain nombre de fabricants F' pour lequel la rentabilité de l'ouvrier devient un maximum, parce qu'à partir de ce nombre la diminution de la coopération entraîne une diminution trop rapide de la productivité.

La courbe de la rentabilité de l'ouvrier sur cet axe a donc deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination F'.

§ 3. — *Les courbes de la rentabilité des autres classes.*

Pour être complet, il faudrait construire les courbes des autres classes bourgeoises, des rentiers, des prêteurs, des marchands, sur tous les axes.

Mais nous ne visons pas à être complet ; nous laisserons donc cette tâche à quelque autre qui voudra bien accepter nos prémisses.

IV. — L'intérêt du présent et du futur de l'individu

Nous nous sommes occupés jusqu'ici de l'intérêt de l'individu pour l'*unité de temps*.

Or on peut envisager cette unité de temps de *distances*

variables. On peut l'envisager dans le présent et dans un futur plus ou moins éloigné.

L'intérêt des individus varie avec la distance de laquelle on l'envisage.

Nous nous limiterons ici à l'intérêt économique de l'individu, à la *rentabilité*.

Il faut distinguer entre la rentabilité vraie et la putative.

La rentabilité vraie est la différence entre la valeur d'usage des biens acquis et le travail que leur acquisition a coûté.

Chacun de ces deux facteurs de la rentabilité vraie varie avec la distance de laquelle on l'envisage.

L'intérêt économique du *présent* exige que cette différence soit un maximum pour le *présent*.

L'intérêt économique du *futur* exige que la *somme* des différences entre les valeurs d'usage des biens et les coûts en travail de leur acquisition soit un maximum par rapport à tel ou tel moment du *futur* que l'on considérera.

La rentabilité putative est la différence entre la valeur en argent acquise et les coûts en argent de cette acquisition.

Chacun de ces deux facteurs de la rentabilité putative varie avec la distance de laquelle on l'envisage.

L'intérêt économique putatif du *présent* exige que cette différence soit un maximum pour le *présent*.

L'intérêt économique putatif du *futur* exige que la somme des différences entre les valeurs en argent des biens et leurs coûts d'acquisition en argent soit un maximum par rapport à ce moment du *futur* que l'on considérera.

Nous utiliserons plus tard ces brèves remarques pour en déduire les antagonismes entre les intérêts des individus pour le présent et leurs intérêts pour le futur.

DEUXIÈME PARTIE

ANTAGONISMES DES INTÉRÊTS SOCIOLOGIQUES

Nous connaissons le système des intérêts sociologiques. C'est l'intrigue de la sociologie.

Il faut nous demander maintenant quels sont les *rapports* qui existent entre ces intérêts.

Il y a deux cas possibles.

Il se peut d'abord que le rapport entre deux intérêts soit tel que ces intérêts varient en sens *direct*.

Il y a alors une *harmonie*, une *entente*, une *synergie* entre ces intérêts.

Il se peut ensuite que le rapport soit tel que les intérêts varient en sens *inverse*.

Il y a alors une *disharmonie*, un *conflit*, une *collision*, un *antagonisme* entre ces intérêts.

Il y a des sociologues qui prétendent que *tous* les intérêts sont en harmonie. Ce sont les *harmonistes*. Pour eux la sociologie est une idylle sans catastrophe.

Il y a d'autres sociologues qui prétendent qu'il y a entre les intérêts sociologiques, non seulement des harmonies, mais encore des antagonismes, que la sociologie n'est pas une idylle, mais un drame avec une catastrophe.

La meilleure façon de décider dans cette controverse consiste à faire l'analyse des antagonismes.

Nous entrons avec ce problème dans la *catastrophe* du drame sociologique.

Je préviens le lecteur que dans cette partie je ne dresserai

que le système *logique* des antagonismes, et non leur système *hiérarchique*. On trouvera la hiérarchie des antagonismes dans la partie suivante. Nous ne ferons donc ici qu'une analyse de sang froid ; ce ne sera que dans la partie suivante qu'on trouvera la capucinade qui en découle.

Je m'étonne qu'aucun sociologue n'ait encore proclamé cette importance catastrophale du problème des antagonismes sociaux.

Au lieu de s'occuper des *antagonismes*, les économistes se sont amusés à dépister des *antinomies* sociales. Par le terme *antinomie*, ils désignent généralement ce phénomène que deux quantités économiques quelconques varient en sens inverse.

Mais si ces quantités ne représentent pas chacune des *intérêts* sociaux, leurs mouvements inverses ne représentent pas un antagonisme.

Les économistes qui recherchent des antinomies tombent généralement sur des notions voisines, faciles à confondre, et comme ils les confondent en effet, leurs *antinomies* prennent le caractère de *contradictions ;* en sorte que voilà nos auteurs plongés dans l'*hégélianisme* !

Il faut donc distinguer entre les *antagonismes*, les *antinomies* et les *contradictions.*

En réalité il n'y a pas de contradictions. Les contradictions qui existent n'existent que dans l'esprit ; elles supposent toujours une confusion, ou individuelle, ou générale.

Là où il y a une contradiction, il y a une erreur. Une contradiction qui n'est pas la conséquence d'une erreur individuelle est toujours l'indice qu'une loi est cachée, qu'il s'agit de découvrir. Le catalogue des contradictions est un manuel pour celui qui veut découvrir de nouvelles lois.

Les *antinomies*, au contraire, existent réellement. Il y a des quantités qui varient en sens inverse, ce qui d'ailleurs n'est ni étonnant, ni mystérieux.

Si une antinomie existe entre des quantités dont chacune représente un *intérêt*, alors il y a un *antagonisme.*

La question catastrophale de la sociologie ne consiste pas à dépister des *contradictions*, ni des *antinomies* en général, mais des antinomies entre les *intérêts* sociologiques, c'est-à-dire des *antagonismes*.

Le système des antagonismes se déduit des données fournies par le système des intérêts sociologiques. La catastrophe est toujours la conséquence de l'intrigue.

Il y a en tout quatre grandes catégories d'antagonismes sociaux :

1° les antagonismes entre les différents *buts*,

2° les antagonismes entre les intérêts *vrais* et *putatifs*,

3° les antagonismes entre les différents *sujets*,

4° les antagonismes entre les différents *temps*.

Nous consacrerons à l'étude de ces antagonismes quatre chapitres qui porteront les titres suivants :

1° Antagonismes entre les intérêts vrais et putatifs.

2° Antagonismes entre les intérêts du présent et du futur.

3° Antagonismes des intérêts des individus entre eux.

4° Antagonismes entre les intérêts des individus et ceux de la société.

Nous nous limiterons donc, quant aux sujets, à l'individu et la société, et nous négligerons les communautés intermédiaires, telles que les familles, les États, etc.

Les antagonismes sont quelquefois tellement manifestes qu'on n'a pas besoin de lunettes pour les apercevoir.

Si un « dardanarius » brûle du blé, si des ouvriers détruisent des machines, si un usurier exploite un emprunteur, si un concurrent ruine son rival, si un viveur se ruine lui-même, etc., on concevra sans difficulté l'antagonisme qui se manifeste par là.

Mais quelquefois les antagonismes sont cachés, et il faut des artifices pour les découvrir.

Voici la méthode générale qu'il y a lieu d'employer pour dépister les antagonismes cachés.

Construisez les courbes de deux intérêts sur le même axe, et comparez leurs quotients différentiels : là où ces quotients ont le même signe, là où ils sont tous deux ou positifs ou négatifs, il y a harmonie ; là où ces quotients ont des signes différents, là où l'un est positif et l'autre négatif, il y a antagonisme.

Ce sont les antagonismes cachés qui sont généralement les plus dangereux, et pour cette raison les plus importants.

On comprendra par là pourquoi nous avons dû passer par les aridités de la construction de tant de courbes sur tant d'axes ; c'était pour permettre de découvrir des antagonismes cachés.

CHAPITRE PREMIER

Antagonismes entre les intérêts vrais et putatifs.

Quels sont les antagonismes entre les intérêts vrais et les intérêts putatifs ?

La connaissance des intérêts *putatifs* nous explique les *actions* et les *omissions* des hommes ; la connaissance des intérêts *vrais* nous explique leur *bonheur* et leur *malheur*.

Notre question est donc la suivante : quand est-ce que les hommes se font du tort à eux-mêmes en croyant travailler à leur bonheur ?

C'est *Aristote* qui a le premier posé cette question en distinguant entre le ὂν et le φαινόμενον ἀγαθόν en général, et entre le πλοῦτος ἀληθινός et le πλοῦτος πλῆθος νομίσματος en particulier.

Il y a des *différences* entre les intérêts vrais et putatifs dans la partie économique et dans la partie extra-économique de la vie.

De la *différence* entre ces deux sortes d'intérêts résulte la *possibilité d'antagonismes*. Nous nous proposons d'examiner si ces antagonismes existent *réellement*.

Il y a dans cette question, comme dans toutes les questions relatives aux rapports entre les intérêts, des *harmonistes* qui disent que personne ne connaît mieux un intérêt que l'intéressé lui-même.

Ceci n'est pas vrai. Ce que les intéressés savent généralement mieux que les non intéressés, ce sont les *moyens* propres à réaliser ce qu'ils croient être leur intérêt. Mais dans

la détermination de l'intérêt, le non intéressé voit généralement plus clair.

Nous nous limiterons ici à quelques réflexions sur ces antagonismes dans la vie économique.

L'intérêt économique *vrai* des *individus* est leur rentabilité réelle, c'est-à-dire la différence entre les biens consommés par eux et le travail que l'acquisition de ces biens leur a coûté.

L'intérêt économique *putatif* des individus est, dans les sociétés chrématistiques, généralement identique à la rentabilité nominale en *argent*.

Or il y a beaucoup d'antagonismes entre la rentabilité nominale et la rentabilité réelle.

Les sauvages de tous les pays se sont moqués de ces antagonismes quand ils ont tué les chercheurs d'or qui les exploitaient avec de l'or fondu qu'ils leur versaient dans la bouche ; cela est arrivé à beaucoup de *conquistadores* espagnols.

L'intérêt économique *vrai* de la *société* est la *productivité*.

L'intérêt économique *putatif* de la société est de nos jours généralement identique à la rentabilité en argent du capital ; les socialistes eux-mêmes font usage de cette formule : quand ils veulent calculer les variations survenues dans la richesse des peuples, ils additionnent les revenus taxés ou les impôts.

Les antagonismes entre les intérêts vrais et les intérêts putatifs résultent de *l'ignorance* des sujets ; plus les sujets sont ignorants, plus ces antagonismes augmentent en intensité et en extension.

Or l'erreur est essentielle à l'homme. *Errare humanum.* Qui peut espérer de jamais émerger de cet océan d'erreurs (1) ?

Il est bien vrai que l'acuité intellectuelle des hommes

(1) Faust.

augmente, et que leurs erreurs diminuent d'autant plus que le problème dont il s'agit touche davantage à leurs intérêts personnels.

Il est facile de tromper un homme même intelligent dans une question de théorie ; mais il est difficile même à un très habile sophiste de tromper l'homme le plus rustique sur ses intérêts personnels.

Ceci est vrai par excellence pour les intérêts économiques.

Cependant il y a des erreurs pour ainsi dire constitutionnelles à l'homme, dont il ne se défait qu'avec une extrême difficulté. Une de ces erreurs constitutionnelles est, dans toutes les sociétés chrématistiques, la croyance à la force mystérieuse de l'argent. C'est une tâche désespérante que de vouloir convaincre un paysan que son intérêt vrai n'est pas identique à son intérêt chrématistique. Il n'y a qu'un petit nombre d'esprits supérieurs qui arrivent à la compréhension de cette vérité.

Cependant les erreurs que font les hommes dans la détermination de leurs intérêts sont toujours limitées ; car une erreur qui dépasserait certaines limites se révèlerait par son énormité, et serait corrigée. Les antagonismes entre les intérêts vrais et les intérêts putatifs sont donc fréquents, mais en général point très violents.

CHAPITRE II

Antagonismes entre les intérêts du présent et du futur.

Quels sont les antagonismes qui existent entre les intérêts du présent et ceux du futur ?

C'est encore *Aristote* qui a le premier posé cette question. Il distingue entre l'intérêt du présent, le ἡδύ, l'intérêt du futur prochain, le χρήσιμον ou ὠφέλιμον, l'intérêt du futur lointain, l'ἀγαθόν, et l'intérêt du dernier futur, l'ἄριστον ; et il nous fait une petite théorie des antagonismes entre ces quatre catégories d'intérêts. Je m'étonne que cette théorie si fertile n'ait pas encore été comprise par les économistes.

Il y a, comme nous l'avons vu, des *différences* entre les intérêts du présent et ceux du futur dans la partie économique de la vie et dans sa partie extra-économique.

Ceci est aussi vrai pour les intérêts vrais que pour les intérêts putatifs.

De la différence entre ces deux sortes d'intérêts résulte la *possibilité* d'*antagonismes*. Il nous faut examiner si ces antagonismes sont réels.

Ces antagonismes se découvrent selon la même méthode par laquelle on découvre tous les antagonismes.

Il faut construire les courbes des intérêts du présent et du futur, vrais et putatifs, sur les mêmes axes, et comparer leurs quotients différentiels. Là où ces quotients ont le même signe, il y a harmonie ; là où ces quotients ont des signes différents, il y a antagonisme.

Il faut distinguer ici entre les intérêts des *individus* et ceux de la *société*.

L'intérêt économique vrai des individus est sa rentabilité vraie, laquelle dépend de la *valeur d'usage* des biens acquis et du *travail* que l'acquisition de ces biens a coûté.

Il y a ici un antagonisme entre le présent et le futur qui résulte de ce que la valeur d'usage des biens varie selon qu'on l'envisage par rapport au présent ou par rapport au futur.

On n'a qu'à penser aux jouissances d'un banquet et au mal aux cheveux du lendemain, ou aux cirrhoses hépatiques et aux apoplexies qui en résultent après des années.

Cet antagonisme est plus connu des médecins que des économistes ; en pathologie il remplit le chapitre des « maladies des viveurs ».

C'est cet antagonisme qui est la base de l'*épicurisme* et qui fonde la différence entre le *viveur* stupide, borné au *présent*, le *viveur* philosophe qui pense au *futur* et l'*ascète*.

Le *viveur épicurien* cherche à réaliser le *maximum* de jouissance pour la vie *entière*, et pour cela doit sacrifier généralement une partie des jouissances du présent.

L'*ascète* cherche à réaliser le *minimum* de jouissances pour la vie entière.

Le *viveur vulgaire* cherche à réaliser le *maximum* de jouissances dans le *présent*, et sacrifie pour cela les jouissances du futur.

Un second antagonisme entre le présent et le futur résulte de ce que la diminution du travail qui est nécessaire pour acquérir un bien peut avoir pour conséquence d'augmenter par la suite le travail nécessaire pour acquérir ce même bien.

Il y a plusieurs locutions vulgaires qui expriment cette pensée : on parle par exemple de la femme stupide qui tue la poule aux œufs d'or, on parle aussi de l'homme qui coupe la branche sur laquelle il est assis, etc.

Il y a également des antagonismes entre le présent et le futur du point de vue des intérêts putatifs.

Dans les sociétés chrématistiques on parle, ici, des gens qui « mangent leur fortune ».

Cet antagonisme nous explique les différences entre le *prodigue*, l'homme *économe* et l'*avare*. L'homme économe correspond à l'épicurien, le prodigue au viveur vulgaire, l'avare à l'ascète.

L'analogue est vrai pour la société. Nous nous limiterons à quelques réflexions sur les antagonismes entre les intérêts *vrais* du présent et du futur dans la vie *économique* de la société.

L'intérêt économique vrai de la société est le maximum de la *productivité*.

Mais nous savons que les courbes de la productivité sont différentes selon qu'on envisage la production par rapport au présent ou par rapport au futur.

Plus une production est *épuisante* pour le producteur ou pour la terre, plus la productivité est destinée à diminuer dans le *futur*.

D'autre part, plus la *durée* d'une production est grande, plus la productivité diminue dans le *présent*.

Il y a ici un antagonisme extrêmement grave, qui a été fatal aux nations occidentales, et que *Liebig* le premier a mis en lumière. Voici les données de la question.

Les plantes, comme les animaux, ont besoin, pour se nourrir, d'un certain nombre d'aliments, qu'on nomme sels alimentaires.

Mais il y a cette différence entre la physiologie des plantes et celle des animaux, que chez ceux-ci les différents aliments peuvent se remplacer les uns les autres dans une mesure plus ou moins grande, tandis que les aliments de plantes ne peuvent pas du tout tenir la place les uns des autres.

Tandis que chez les *animaux* les quotients entre les dif-

férentes substances alimentaires, telles que l'albumine, la graisse, l'amidon, etc., sont des *variables*, ces quotients ont chez les plantes des valeurs *constantes*, qui sont des paramètres.

Les valeurs de ces paramètres varient bien un peu d'une espèce de plantes à l'autre, mais pour chaque espèce ces paramètres ne varient pas.

Ces substances alimentaires sont ou *fixes* ou *gazeuses*.

Les premières se trouvent dans le *sol*, les secondes dans l'*atmosphère*.

Les sels fixes sont ou à l'état *soluble*, ou à l'état *insoluble* ; les derniers forment les pierres.

Ce ne sont que les sels solubles qui peuvent servir d'aliments. *Corpora non agunt nisi soluta.*

Mais les sels solubles prennent naissance des sels insolubles par l'action des atmosphériles.

De ceci il résulte que la fertilité d'une terre par rapport à une certaine plante, par exemple le blé, est proportionnelle à la quantité que cette terre renferme de ce sel fixe soluble dont elle est relativement le plus pauvre. C'est la loi dite *du minimum*.

Or c'est un fait que, dans tous les terrains connus, c'est toujours ou de potasse, ou de phosphore que ces terrains, relativement, manquent le plus ; ce n'est jamais ni de chaux, ni de fer, ni d'autres sels.

La quantité de sels fixes qui passent de l'état insoluble à l'état soluble dépend de la quantité de pierres que l'on a et de la nature des atmosphériles.

Ces deux facteurs sont, à très peu de chose près, des constantes relativement au temps.

Il en résulte que, si l'homme n'intervient pas par son agriculture, les terrains augmenteront en fertilité avec le temps selon une progression *arithmétique*.

C'est là la démonstration scientifique d'une des thèses de Malthus ; celui-ci l'avait avancée sans la prouver ; *Liebig* le premier a fourni la preuve.

Or si une plante meurt dans le même endroit où elle a poussé, elle rend au sol et à l'atmosphère toutes les substances qu'elle leur a enlevées, et la fertilité du terrain où elle est née n'est nullement diminuée.

Mais si une plante meurt dans un endroit éloigné de l'endroit de sa naissance, elle laisse les sels nutritifs qu'elle renferme à l'endroit où on l'a transportée.

Or qu'est-ce qui arrive, au point de vue de la fertilité, de ces deux endroits, celui de la naissance et celui de la mort de la plante ?

Les sels volatils entrent dans l'atmosphère. Mais comme les substances volatiles tendent, selon une loi de la physique, à se mettre en équilibre, les diverses parties de l'atmosphère ne peuvent jamais être ni enrichies ni appauvries par des transports de plantes.

Le contraire arrive pour le sol. Pour les sels fixes, il n'y a pas de loi d'équilibre. Si donc une plante meurt dans un autre endroit que celui de sa naissance, elle augmente la quantité des sels du sol dans l'endroit de sa mort, et elle diminue la quantité de ces sels dans l'endroit de sa naissance.

Ainsi, il y a augmentation ou diminution de la fertilité du sol selon que la quantité des sels relativement les plus rares est augmentée ou diminuée.

Si on veut empêcher ces variations de la fertilité, il faut restituer au sol où la plante est née les sels fixes qu'elle renfermait au moment de sa mort.

Or qu'est-ce qui résulte de la consommation des plantes par les animaux et les hommes ?

Les sels nutritifs des plantes consommées se retrouvent dans les matières fécales des consommateurs. Que deviennent ces matières ?

Les matières fécales des animaux sont généralement restituées à l'endroit de leur origine, soit par les animaux mêmes, soit par les soins des agriculteurs.

Mais qu'est-ce qui se passe pour les matières fécales humaines ?

En *Orient*, on a soin de les retourner aux champs, elles aussi ; mais en *Occident* on les mène, pour des raisons de salubrité, dans les fleuves, et elles vont augmenter la fertilité des océans. Les occidentaux disent aussi qu'il en coûte trop de travail, et surtout du travail trop désagréable, pour faire retourner ces matières aux champs.

Le résultat est que l'augmentation naturelle de la fertilité produite par l'action des atmosphériles sur les pierres n'est pas diminuée en Orient, ce qui explique l'énorme fertilité de l'Orient, tandis que cette augmentation naturelle de la fertilité du sol est diminuée, neutralisée, et même rendue négative par l'agriculture occidentale.

Il y a ici un antagonisme énorme entre l'intérêt du présent et l'intérêt du futur pour la société. L'augmentation de la productivité du présent par l'épargne de ce travail que nécessiterait la fumure des terrains, cette augmentation diminue la productivité du futur en diminuant la fertilité de ces terrains. Que si au contraire on ne craint pas de dépenser ce travail, alors la productivité du présent est diminuée au profit de celle du futur.

En Occident cet antagonisme se résout au détriment du futur, en Orient il se résout au détriment du présent.

Cet antagonisme nous explique la durée relativement courte des empires occidentaux, et la durée si longue des empires orientaux. L'empire romain a été ruiné par la *Cloaca Maxima*, qui a appauvri la campagne romaine, puis l'Italie et la Sicile, puis l'Afrique, mais qui a singulièrement enrichi la fertilité de la mer Méditerranée et a énormément augmenté le poids de ses poissons.

Cet antagonisme est encore plus prononcé en Amérique qu'en Europe, et si les Yankees ne changent pas la méthode de leur agriculture, il leur sera difficile d'éviter le sort des Romains.

En résumé, il y a des antagonismes très graves entre le présent et le futur, pour les individus aussi bien que pour les sociétés.

A cause de la tendance, générale chez les hommes, à la dépréciation des biens futurs, ces antagonismes se résolvent généralement au détriment du futur, c'est-à-dire ou de la vieillesse de l'individu ou des générations à venir.

CHAPITRE III

Antagonismes entre les intérêts des individus.

I. — Généralités

§ 1. — *Harmonies et antagonismes.*

Quels sont les rapports entre les intérêts des individus ? Il y a évidemment des *harmonies*, des *ententes*, des *synergies* entre les intérêts des individus ; mais il y a aussi des *disharmonies*, des *luttes*, des *conflits*, des *collisions*, des *antagonismes*.

Il y a une école sociologique qui nie l'existence d'antagonismes entre les individus ; c'est l'école des *harmonistes*.

La *crassa Minerva* de tous les temps a toujours reconnu qu'il y avait des antagonismes. *Homo homini lupus*. « Des einen Brod ist des anderen Tod ».

C'est probablement l'idée confuse de ces antagonismes qui est au fond du sentiment de l'envie et de toutes les conceptions égalitaires.

Voilà la question sociologique que l'on agite le plus dans la vie quotidienne. Les questions relatives aux antagonismes entre le présent et le futur, entre la vérité et l'erreur, entre l'individu et la société, sont plutôt des questions scientifiques ; mais les antagonismes entre les individus, entre Pierre et Paul, voilà la question sur laquelle roulent la plupart des conversations et des discussions dans la rue depuis l'antiquité.

C'est avec *Hobbes*, avec son *bellum omnium in omnes*, et avec *Darwin* et son *struggle for life* que l'analyse de ces antagonismes est entrée dans la science.

C'est dans l'étude de cette question que se sont introduites le plus les passions, les haines, les envies, les colères, les vengeances. Car une lésion produite par un égal excite plus de passion qu'une lésion produite par un sujet supérieur, la société par exemple, ou par un sujet inférieur, tel un animal, ou qu'une lésion, enfin, qui vient de nous-même, de notre erreur ou de notre stupidité.

C'est probablement parce qu'elle excite les passions que cette question a été résolue d'une manière si peu satisfaisante.

Voyons s'il sera possible à un homme calme, qui est à la fois au-dessus et au-dessous de toute passion, qui envisage la société des êtres humains avec la même sérénité indifférente que le fameux M. de Schnablelewski apportait dans l'étude d'une société de fourmis, s'il sera possible, dis-je, à un tel homme de jeter quelques lumières nouvelles sur une question tellement obscurcie par les passions aveugles.

La question des rapports entre les intérêts des individus se subdivise en un certain nombre de questions secondaires qu'il faut distinguer, afin d'éviter des confusions fâcheuses.

§ 2. — *Intérêts vrais et putatifs.*

Il y a, comme nous le savons déjà, des intérêts vrais et des intérêts putatifs des individus.

Il en résulte que notre question se subdivise en trois questions secondaires, à savoir la question des rapports

1° entre deux intérêts putatifs,

2° entre un intérêt putatif et un intérêt vrai,

3° entre deux intérêts vrais.

Il se peut que le rapport entre deux individus soit une harmonie de l'un de ces points de vue, et un antagonisme d'un autre point de vue.

Ces trois rapports, que nous révèlent-ils ?

Les intérêts *vrais* décident du *bonheur* et du *malheur*

objectif de l'individu. Les individus sont objectivement heureux ou malheureux selon qu'ils réalisent ou ne réalisent pas leurs intérêts vrais. Celui qui lèse ou favorise mon ntérêt vrai diminue ou augmente mon bonheur objectif.

Mais les intérêts *putatifs* décident du bonheur et du malheur *subjectifs* des individus, et, par conséquent, de leurs *actions* et *omissions*. Ce que nous cherchons à réaliser par nos actions est notre intérêt putatif, et celui qui le lèse ou le favorise excite notre *haine* ou s'attire notre *amitié*.

Pour que mon intérêt soit actuellement lésé ou favorisé, il faut une *action* positive ou une *action* négative (une omission) de la part d'un autre. Un intérêt antagonistique qui ne se réalise pas par une action ne produit qu'une lésion platonique ou potentielle.

Les harmonies et les antagonismes entre les intérêts *putatifs* des individus nous expliquent les haines et les alliances entre les individus et les classes. Les harmonies et les antagonismes entre les intérêts *putatifs* de l'un et les intérêts *vrais* de l'autre nous révèlent les lésions et les accroissements du bonheur objectif de celui-ci par les actions de celui-là.

Les harmonies et les antagonismes entre les intérêts *vrais* des individus nous expliquent, à travers les actions et les intentions des hommes, la connexité intime entre les bonheurs et les malheurs des individus.

§ 3. — *Intérêts du présent et du futur.*

Il faut encore, comme nous le savons déjà, distinguer entre les intérêts *présents* et les intérêts *futurs* des individus.

Il en résulte que notre question se subdivise de nouveau en trois questions secondaires, à savoir :

1° celle des rapports entre les intérêts présents des individus,

2° celle des rapports entre les intérêts présents de l'un et les intérêts futurs de l'autre.

3° celle des rapports entre les intérêts futurs des individus.

Il se peut que le rapport entre deux individus soit une harmonie de l'un de ces points de vue, et un antagonisme d'un autre point de vue.

Ces deux distinctions entre les intérêts vrais et putatifs, et entre les intérêts présents et futurs, peuvent se combiner; en sorte qu'en théorie notre question originaire se subdivise en neuf questions secondaires.

De ces neuf questions secondaires, les deux plus importantes sont celle des rapports entre les intérêts putatifs, et celle des rapports entre les intérêts vrais du *présent*.

La première question nous révèlera le secret des haines et des alliances sociales.

La seconde question nous révèlera le secret de la connexité intime entre les bonheurs et les malheurs des différents individus.

§ 4. — *Intérêts économiques et extra-économiques.*

Tous les rapports que j'ai dits se trouvent dans la vie extra-économique aussi bien que dans la vie économique des individus.

Nous étudierons ici ces rapports principalement dans la vie économique.

II. — Les antagonismes économiques

§ 1. — *Antagonismes vrais et putatifs.*

L'intérêt économique des individus est la *rentabilité*.

Les rapports entre les intérêts économiques des individus sont donc des rapports entre rentabilité et rentabilité.

Nous savons qu'il faut distinguer entre la rentabilité *vraie* et la rentabilité *putative*.

Nous poserons ici les deux questions suivantes :

1° quels sont les rapports entre les rentabilités putatives ?

2° quels sont les rapports entre les rentabilités vraies ?

La première question nous donnera les harmonies et les antagonismes *putatifs*,

la seconde question nous donnera les harmonies et les antagonismes *vrais*.

La première question nous révèlera les causes de ces *haines* et de ces *alliances* entre les classes et les groupes que produisent les *actions* de ces classes et de ces groupes.

La seconde question nous révèlera cette connexité intime entre les *bonheurs* et *malheurs* économiques des classes qui résulte de leurs actions et de leurs intentions.

§ 2. — *Distribution vraie et distribution putative.*

La connaissance de ces rapports nous fait connaître la *distribution* économique entre les individus.

De même que le problème de la distribution dans le *temps* est en connexion avec le problème des rapports entre les différents temps,

de même le problème de la distribution entre les individus, c'est-à-dire dans l'*espace*, est en connexion avec le problème des rapports entre les intérêts des individus.

La connaissance des rapports putatifs nous révèlera la distribution des éléments de la rentabilité putative, c'est-à-dire, dans les formations chrématistiques, le *revenu* net en *argent*.

Nous appellerons cette distribution la distribution *putative*.

La connaissance des antagonismes vrais nous révèlera la distribution des éléments de la rentabilité vraie, c'est-à-dire

des biens consommés et du travail que leur acquisition a coûté.

Nous appellerons cette distribution la distribution *vraie*.

La distinction que nous faisons ici entre les antagonismes vrais et les antagonismes putatifs de la rentabilité, entre la distribution vraie et la distribution putative, différencie notre théorie de celle des économistes.

Les économistes ne connaissent que ces intérêts des individus que nous avons appelés *putatifs*. Ils ne connaissent que des harmonies et des antagonismes entre les intérêts putatifs. Ils ne connaissent qu'une seule distribution, celle des revenus en argent.

Une grande partie des erreurs ultérieures que les économistes commettront dans la question des antagonismes prennent leur naissance dans cette confusion.

§ 3. — *Méthode pour découvrir les antagonismes.*

Voici la méthode principale pour dépister les antagonismes :

Construisez les courbes de la rentabilité de deux individus sur le même axe, et comparez leurs quotients différentiels.

L'identité des signes signifie harmonie.

La contrariété des signes signifie disharmonie.

Faites ceci pour chaque paire de rentabilités, et sur tous les axes, et vous aurez le système complet de toutes les harmonies et de tous les antagonismes entre les rentabilités.

Un simple calcul de combinaisons nous révèle que la solution *complète* de notre problème est pratiquement impossible. Il y a, rien que dans la société bourgeoise, cinq classes dont les intérêts sont différents. Dans chaque classe il faut distinguer au moins entre les petits et les grands, et dans chaque cas il faut distinguer entre l'intérêt vrai et le putatif, entre l'intérêt du présent et celui du futur. Ceci fait quarante intérêts qui forment huit cents paires. Puisqu'il y

a au moins cinq axes pour chaque intérêt, ceci nous donne quatre mille paires.

Il y a donc autant de rapports des rentabilités !

Il faut connaître ce chiffre pour ne pas tomber dans l'illusion de pouvoir être complet, et pour être circonspect dans la critique d'une omission qu'a pu faire un auteur.

Nous nous limiterons aux rapports les plus importants.

§ 4. — *Domination et destruction.*

Nous abordons ici une des distinctions les plus importantes de l'économique.

Supposons que nous ayons construit la totalité des courbes de la rentabilité et que nous les comparions deux à deux : nous observerions qu'il y a d'abord deux grandes catégories de paires de courbes, celles] qui correspondent à une harmonie entière, et celles dont une partie au moins correspond à un antagonisme.

Les dernières paires de courbes sont de beaucoup les plus fréquentes.

Parmi ces dernières paires de courbes, il y a une distinction notable à établir. La voici :

1° il y a d'abord des paires de courbes telles que la branche montante de l'une des courbes culmine là où la branche descendante de l'autre arrive à la valeur zéro ;

2° il y a ensuite des paires de courbes telles que la branche ascendante de l'une des courbes culmine là où la branche descendante de l'autre arrive à une certaine petite valeur, et que les deux courbes arrivent ensuite sur le même point à la valeur zéro.

Le maximum d'une courbe coïncide donc dans le premier cas avec la valeur zéro de l'autre, et dans le second cas avec une valeur petite, supérieure à zéro.

Dans le premier cas, la valeur zéro d'une courbe coïncide avec la valeur maxima de l'autre, tandis que dans le second

cas la valeur zéro d'une courbe coïncide avec la valeur zéro de l'autre.

Comparons, par exemple, les courbes de la rentabilité de la grande et de la petite industrie, et nous trouverons que la rentabilité de la grande industrie arrive à son maximum là où la rentabilité de la petite industrie arrive à la valeur zéro.

Comparons les courbes de la rentabilité des entrepreneurs et des ouvriers ; nous trouverons que ces deux courbes, en général antagonistiques, deviennent harmoniques dès que la rentabilité des ouvriers est tombée au-dessous d'une certaine petite valeur, et que les deux courbes arrivent à la valeur zéro sur le même point.

Rentabilité *maxima* signifie *opulence.*

Rentabilité *petite* signifie *misère.*

Rentabilité *nulle* signifie *mort.*

Ceci est vrai autant pour la rentabilité putative que pour la rentabilité vraie.

Il y a donc deux espèces d'antagonismes entre les rentabilités.

La première se caractérise par ce fait que la *mort* de l'un signifie l'*opulence* de l'autre.

La seconde se caractérise par ce fait que la *misère* de l'un correspond à l'*opulence* de l'autre ; mais en même temps la *mort* de celui-là correspond à la *mort* de celui-ci.

La mort de la petite industrie signifie l'opulence de la grande.

Mais la mort des ouvriers signifierait aussi la mort des entrepreneurs ; c'est la misère des ouvriers qui correspond à l'opulence des entrepreneurs.

Il y a deux proverbes allemands qui expriment très bien cette distinction :

des einen *Tod* ist des anderen *Brod* ;

des einen *Noth* ist des anderen *Brod.*

De ceci il découle qu'il y a deux espèces d'antagonismes entre les rentabilités des individus, que nous appellerons :

1° luttes pour la *destruction* ;

2° luttes pour la *domination*.

Avec cette distinction, nous sommes arrivés au point culminant de la catastrophe économique.

Cette distinction sera le point de départ de nos investigations ultérieures, et il convient que nous l'étudiions d'un peu plus près.

Puisqu'il s'agit ici d'une distinction dont la validité ne se limite pas à la société humaine, mais qui s'étend sur tous les êtres vivants, et que les sociologues sont, dans la question des antagonismes, les disciples avérés des biologistes, il me paraît utile d'expliquer d'abord cette théorie des luttes pour la biologie.

§ 5. — *Les antagonismes biologiques.*

Il se livre dans la nature entière une grande lutte parmi les organismes.

C'est le fameux *struggle for life* de Darwin.

Cette lutte ne se limite pas à la vie *écologique* des organismes, elle s'étend à leur vie entière. Il faut surtout noter ici la grande lutte des organismes dans la partie *gamique* de leur vie.

Toutes ces luttes se divisent en deux catégories fondamentales :

1° luttes pour détruire, exterminer, ruiner, tuer ;

2° luttes pour dominer, exploiter.

Chaque lutte produit une défense, une contrelutte.

Les contreluttes se distinguent de la même manière que les luttes :

1° les luttes pour la destruction produisent une contrelutte pour la vie, pour l'existence ;

2° les luttes pour la domination produisent une contrelutte pour l'émancipation, pour la liberté.

Les luttes pour la destruction et pour la domination peu-

vent se combiner, en sorte qu'il en résulte trois catégories de luttes :

1° chacun des adversaires lutte pour détruire l'autre ;

2° un adversaire lutte pour dominer, l'autre pour détruire ;

3° chacun des adversaires lutte pour dominer l'autre.

La première catégorie de luttes s'appelle *concurrence*,

la seconde s'appelle *parasitisme*,

la troisième s'appelle *symbiose*.

Ces trois catégories de luttes existent aussi bien dans la vie gamique que dans la vie écologique.

Il y a cependant la différence suivante :

les luttes gamiques se limitent à la même espèce ;

les luttes écologiques s'étendent sur toute la nature vivante.

On trouve ces luttes parmi toutes les classes d'organismes, mais la fréquence en est variable.

Les concurrences sont d'autant plus fréquentes que les organismes se ressemblent davantage.

Les parasitismes sont d'autant plus fréquents que les organismes sont plus dissemblables.

Les symbioses sont surtout fréquentes quand les organismes ne sont ni trop semblables, ni trop dissemblables.

En général on peut dire que le règne des animaux est le parasite économique du règne des plantes ; mais il y a des exceptions : il y a des plantes carnivores.

L'intensité des luttes peut être très différente.

Il y a des luttes pour la destruction où le sang ne coule guère, et il y a des luttes pour la domination très sanglantes.

Il faut donc distinguer entre les luttes pour la destruction d'un côté, et de l'autre côté ces luttes pour la domination qui produisent la mort. Il faut distinguer, avec Shakespeare, entre *verser* et *sucer* le sang.

Les résultats finaux des luttes sont très différents.

Dans la concurrence, le résultat est que le plus faible finit

par disparaître, plus ou moins vite selon l'intensité de la lutte et la différence des forces.

Dans le parasitisme, le résultat est ou l'*esclavage* de l'hôte, ou la *mort* du parasite, selon que l'un ou l'autre est plus fort ; et ce résultat arrive plus ou moins vite selon l'intensité de la lutte.

La symbiose ne se termine jamais par la mort de l'un ou de l'autre des adversaires, mais par une dépendance mutuelle, différente pour les deux côtés selon que les forces sont différentes, et qui peut aller jusqu'à un esclavage patriarcal pour le plus faible.

Il est assez facile de comprendre la distinction qui précède dans sa généralité ; mais il est parfois difficile d'en faire une application casuistique correcte.

La lutte entre le lion et le tigre est évidemment une lutte pour la destruction réciproque, une concurrence. Le plus faible disparaît. En Asie ce sont les lions, en Afrique les tigres qui ont disparu.

Dans la lutte entre le lion et l'antilope, l'antilope meurt aussi sûrement que dans une concurrence acharnée ; et cependant il ne s'agit que d'un parasitisme. Les lions ne veulent pas exterminer, mais dominer les antilopes. Le dernier lion mourra après la dernière antilope, tandis que les lions se féliciteraient de la mort du dernier des tigres. Les lions veulent *verser* le sang des tigres, mais ils veulent *sucer* le sang des antilopes.

La même distinction entre la domination et la destruction peut être appliquée aux rapports des cellules dont se compose un organisme. Il y a ici des luttes pour la destruction et pour la domination, il y a des concurrences, des parasitismes et des symbioses.

La lutte, dans l'embryon, des cellules qui doivent former les testicules et les ovaires est une concurrence : les plus faibles sont ruinées, et les cellules victorieuses déterminent

le sexe de l'organisme. L'hermaphroditisme est le résultat d'une trop grande égalité de forces entre ces cellules.

La lutte des cellules des organes rudimentaires et des tumeurs pathologiques contre celles des organes physiologiques est un parasitisme. La sévérité de cette lutte détermine le degré de malignité des tumeurs pathologiques.

La lutte entre les cellules des organes physiologiques est une symbiose.

Le sophisme de Menenius Agrippa consiste en ce que de l'existence de symbioses physiologiques il conclut que ces antagonismes existent seuls.

Les physiologistes n'ont pas encore bien su tirer parti de cette distinction pour la théorie de la bataille des cellules.

Les êtres humains luttent d'abord avec les corps inorganiques, ensuite avec les autres organismes, enfin entre eux.

Dans chacune de ces luttes, il faut faire la distinction de la domination et de la destruction.

Si l'homme construit une machine électrique, il domine la force inorganique de l'électricité ; s'il construit un paratonnerre, il veut détruire cette force.

La chasse que l'homme fait aux lapins est une domination, la chasse aux lions et aux insectes est une destruction. Si l'homme coupe du blé, il domine, s'il coupe de mauvaises herbes, il détruit des plantes. La domestication des animaux et des plantes n'est autre chose qu'une grande domination.

Pour bien comprendre les luttes entre homme et homme, il faut distinguer les luttes qu'on pourrait appeler *anthropologiques* ou *ethnologiques*, et les luttes *sociologiques*.

Les premières rentrent plutôt dans la biologie proprement dite. Telles sont les luttes entre les races.

Il y a, entre les races, aussi bien des concurrences que des parasitismes et des symbioses, et ce sont ces différences des luttes qui nous expliquent en premier lieu les destinées si diverses des races.

La lutte entre les Européens et les Indiens du Nord a été

une concurrence. Dans cette lutte, les Indiens ont été les plus faibles. Voilà pourquoi ils ont déjà presque disparu.

Les luttes des Européens avec les Indiens tropicaux et les Africains a été un parasitisme. Dans cette lutte, les Indiens et les Africains ont été les plus faibles. Voilà pourquoi les Indiens tropicaux et les Africains n'ont pas disparu. Mais, en revanche, ce sont des races exploitées et matériellement esclaves.

Les luttes entre les Européens et les Chinois ont été des symbioses.

C'est ainsi qu'on explique les destinées à première vue si bizarres des races. Ce ne sont pas toujours les races supérieures et plus fortes qui survivent et les races inférieures et plus faibles qui s'éteignent. Les nègres pullulent dans l'Amérique du Nord malgré un climat très peu favorable pour eux, tandis que les Indiens indigènes périssent dans leur climat natal. Toute explication physiologique doit échouer ici. Les nègres ne sont, de nulle manière, les plus forts vis-à-vis des Indiens ; au contraire, ils sont les plus faibles à cause du climat défavorable. Et cependant les nègres ont résisté aux Européens, ils pullullent même, tandis que les Indiens ont déjà à peu près complètement disparu.

C'est que la guerre entre les Européens et les Indiens est une concurrence. Un proverbe yankee dit : *the best Indian is the dead Indian.*

Au contraire, la guerre entre les Européens et les nègres est un parasitisme. Aucun Yankee ne songe à dire : *the best nigger is the dead nigger* ; mais ils disent : *the best nigger is the slave nigger.*

Avant d'entrer dans l'analyse des luttes sociologiques entre homme et homme, il me paraît utile de jeter un coup d'œil sur ce que les biologistes ont dit touchant cette matière.

Nous nous limiterons ici au darwinisme.

Le caractère principal du darwinisme est la confusion

constante des luttes pour la destruction et des luttes pour la domination.

Darwin distingue *in sede materiæ* entre les luttes *vraies* et la lutte *métaphorique* pour la vie.

Mais cette distinction ne correspond pas du tout à notre distinction de la *destruction* et de la *domination*. La distinction qu'établit Darwin repose sur le fait que l'adversaire meurt ou ne meurt pas dans la lutte. La lutte entre le lion et l'antilope est, d'après Darwin, une lutte *vraie* pour la vie, tandis que c'est en réalité une domination. La lutte des plantes entre elles pour que les insectes les fécondent est, pour Darwin, une lutte *métaphorique*, tandis que c'est, en réalité, une destruction.

Dans toute la littérature si volumineuse du darwinisme, je n'ai pu trouver qu'un seul passage où il soit fait allusion à notre distinction, c'est chez *Häckel* (1). Dans ce passage, l'auteur distingue entre la *compétition* et la *dépendance* (2). Mais ce passage n'est par la *sedes materiæ*, il est extrêmement court, et dans le reste du livre cette distinction ne reparaît plus. *In sede materiæ* l'auteur ne connaît pas cette distinction, et tout le reste de la doctrine de Häckel est en contradiction avec cette distinction tout autant que le darwinisme. Veut-on une preuve ? On n'a qu'à lire ce que Häckel a écrit sur les destinées des races (3). C'est là qu'il nous explique que ce sont les races relativement les plus faibles qui disparaissent, et que ce sont les plus fortes qui résistent aux Européens. Les Indiens du Nord disparaissent parce qu'ils sont les plus faibles, et les nègres, en Afrique, ne disparaissent pas parce que, protégés par leur climat, ils sont les plus forts.

Mais quelles protections contre les Européens les nègres de l'Amérique du Nord trouvent-ils dans le climat ? Et cependant ils pullulent !

(1) *Morphologie générale*, t. I, chap. XIX, partie VII B.
(2) Mitbewerb et Abhängigkeit.
(3) *Discours populaires* : *La généologie de l'homme*, passage final.

Je souhaite de voir un jour les biologistes s'emparer de notre distinction, ils renouvelleront avec elle la théorie du struggle for life, et toute la biologie.

§ 6. — *Antagonismes sociologiques.*

Les antagonismes sociologiques sont plus compliqués que les antagonismes biologiques, parce que les rapports des hommes entre eux sont plus compliqués que ceux des autres êtres vivants.

Nous nous limiterons ici aux antagonismes de la vie *économique*, c'est-à-dire aux antagonismes des rentabilités.

Nous avons vu qu'il y a deux espèces d'antagonismes, des dominations et des destructions.

Un marchand veut ruiner son concurrent, mais le fabricant veut dominer et exploiter ses ouvriers, comme l'usurier veut exploiter son emprunteur. La mort de l'adversaire, qui est le rêve de notre marchand, serait funeste au fabricant et au prêteur.

Nous avons vu que dans les dominations les rentabilités des individus deviennent de nouveau harmoniques à partir du moment où la rentabilité de l'individu dominé est tombée au-dessous d'une certaine petite valeur.

On peut avancer que ces harmonies entre des individus qui se trouvent dans l'état de domination et d'exploitation sont les plus sincères et les plus intenses de toutes. Le meilleur ami qu'on ait, c'est certainement son usurier. L'usurier est même un ami beaucoup plus fidèle que celui qu'on a comblé de cadeaux. Personne n'aimerait à rencontrer, désarmé et seul, son concurrent dans une forêt obscure ; mais si ceci arrivait, on serait heureux de savoir son usurier tout près.

Les bienfaits ne produisent que de l'ingratitude, mais les emprunts produisent un dévouement sincère. Plutarque nous raconte à ce sujet une jolie histoire. Tandis que tous les autres diadoques cherchaient à s'assurer la fidélité de

leurs généraux en les comblant de cadeaux, Eumène eut l'idée ingénieuse d'arriver à ce but en leur empruntant de grosses sommes. Résultat : tous les autres diadoques furent trahis par les généraux ; seul Eumène vécut dans l'opulence jusqu'à un âge très avancé, servi fidèlement par ses généraux, dont il représentait le principal capital.

Les harmonistes ont fait de ceci un argument en faveur de leur théorie. Comment, ont-ils dit, peut-on soutenir qu'il y a antagonisme entre le capital et la travail, entre l'acheteur et le vendeur ? L'ouvrier mort, le capitaliste est ruiné. L'acheteur ruiné, le vendeur fait banqueroute lui aussi. Le capitaliste aime un ouvrier robuste et le vendeur aime un acheteur solvable. Donc il y a harmonie !

Ce raisonnement est faux. Car l'harmonisme n'avance pas seulement l'*existence* de certaines harmonies, il n'admet que des harmonies, tandis que le disharmonisme se borne à avancer l'existence des disharmonies et ne voit pas des disharmonies partout.

De la misère jusqu'à la mort des exploités il y a harmonie entre l'exploiteur et l'exploité ; mais de la misère jusqu'à l'opulence il y a disharmonie.

Chacun de ces deux antagonismes, l'antagonisme pour la domination et l'antagonisme pour la destruction, produit une contre lutte.

La domination économique produit une contrelutte pour l'*émancipation* économique.

La destruction économique produit une contrelutte pour *l'existence* économique.

Il y a donc une grande différence entre la lutte pour l'émancipation et la lutte pour l'existence. Le prolétariat de nos jours lutte pour son émancipation, non pour son existence, qui n'est pas du tout menacée. La petite industrie, au contraire, lutte pour son existence menacée, et non pour son émancipation.

L'intensité des luttes peut être très différente.

Le cannibalisme représente une domination, et cependant il se termine par la mort de l'un des adversaires.

La concurrence loyale est une destruction, et cependant elle ne comporte pas d'effusion de sang.

Il ne faut pas confondre les dominations à intensité grande avec les destructions, et les destructions à intensité petite avec les dominations.

C'est cette confusion qui est la caractéristique du darwinisme.

Les deux antagonismes peuvent se combiner, en sorte qu'on a trois catégories de luttes :

1° des concurrences,

2° des parasitismes,

3° des symbioses.

On retrouve chacune de ces trois luttes dans les rapports des individus, des groupes et des États.

Les rapports entre la grande et la petite industrie sont une concurrence ; les rapports entre les acheteurs et les vendeurs sont une symbiose ; les rapports entre les prêteurs et les emprunteurs sont, selon toute vraisemblance, un parasitisme.

La guerre entre Rome et Carthage était une concurrence : *Carthago delenda !* Les guerres entre Rome et les autres nations étaient des guerres pour la domination : *parcere victis ! jacentem lenis in hostem !* Quelques-unes de ce dominations étaient des parasitismes, telle la domination de l'Égypte et de l'Orient ; les autres dominations étaient des symbioses, telle la domination de l'Italie.

Il y a des colonisations qui représentent une concurrence : c'était le cas général dans l'antiquité ; de nos jours, c'est encore la règle dans la colonisation des pays froids. Il y a d'autres colonisations qui représentent des symbioses et des parasitismes : on les trouve généralement dans les pays tropicaux. Les colonisations africaines sont plutôt des parasitismes ; les colonisations asiatiques sont plutôt des symbioses.

Dans chacun des antagonismes, celui qui a gagné peut *céder* son gain à un autre, et celui qui a perdu peut *décharger* sa perte sur un autre.

Il y a donc des antagonismes directs et indirects.

Si un individu chasse un concurrent, et que celui-ci en chasse un autre, il y a antagonisme direct entre le premier concurrent et le second, et entre le second et le troisième ; il y a antagonisme indirect entre le premier et le troisième.

Le fabricant exploite directement l'ouvrier, il est lui-même exploité directement par le banquier ; l'ouvrier est exploité indirectement par le banquier.

Ces cessions et ces décharges peuvent se répéter.

Il y a donc des antagonismes indirects à différents degrés.

Mais les répétitions des cessions et des décharges ne sont pas illimitées.

Il y a donc des antagonismes du premier, du n-ième et du dernier degré.

Chaque antagonisme est comme le centre d'un système d'ondes qui se propagent à distance, jusqu'à ce qu'une barrière mette fin à leur propagation.

Le processus d'acquisition des individus est une chaîne de procès.

Dans chacun de ces procès d'acquisition, l'acquéreur entre d'abord en antagonisme direct avec d'autres individus.

Chacun de ces antagonismes directs est le centre d'où se propagent une série d'antagonismes indirects de longueurs variables.

La totalité de tous ces antagonismes représente la partie économique de la grande lutte pour la vie.

Cette grande lutte a une partie qui se compose des luttes directes, et une autre qui se compose des luttes indirectes.

La partie qui se compose des luttes directes a un commencement et une fin, séparés par une série de luttes inter-

médiaires. Chaque procès d'acquisition est une bataille.

Le commencement de notre lutte est représenté par la fortune de l'individu.

La fin est le résultat du dernier procès d'acquisition, la rentabilité finale.

La partie intermédiaire est représentée par la série des procès d'acquisition.

Il y a donc des luttes directes, indirectes et dernières ; il y a des luttes initiales, intermédiaires et finales.

Le résultat final de tous ces antagonismes de tous les individus est la *distribution finale* de la *rentabilité* parmi les individus.

Le point de départ de cette lutte pour tous les individus est la *distribution initiale* des *fortunes.*

Le résultat des antagonismes intermédiaires consiste dans les *distributions intermédiaires.*

La distribution parmi les individus a donc plusieurs phases, une phase initiale, une série de phases intermédiaires et une phase finale.

Les économistes font la grande faute de ne pas distinguer parmi les phases de la distribution, et de croire que celle-ci reste la même à travers toutes ces phases. Il croient, par exemple, qu'à une distribution initiale égale correspond une distribution finale égale. En disant :

ἴσας εἶναι τὰς κτήσεις τῶν πολιτῶν,

ils croient avoir dit aussi :

ἴσας εἶναι τὰς χρήσεις τῶν πολιτῶν ;

ce qui n'est pas vrai.

Dans la littérature économique professionnelle, on cherchera en vain notre distinction entre la domination et la destruction, ce qui était à prévoir, puisqu'on ne la trouve même pas chez les biologistes.

Il est cependant surprenant de rencontrer cette distinction si souvent dans la littérature non professionnelle. C'est ainsi que la devise du tyran Denys était : *frangor, non flector.* On

connaît cette autre devise : *malo mori quam fœdari*. Les livres des historiens, les articles des journalistes et les conversations quotidiennes fourmillent de locutions similaires.

Dans toutes ces locutions on retrouve la distinction entre la domination et la destruction plus ou moins accusée. Dans la littérature scientifique cependant elle est complètement absente.

Toutes les généralités qu'on vient de voir sont vraies pour la rentabilité putative aussi bien que pour la rentabilité vraie.

Il y a donc une lutte pour la vie *putative* et une lutte pour la vie *vraie*.

Il y a entre les individus une distribution *putative* et une distribution *vraie*.

Nous allons examiner les différences entre ces luttes et entre ces distributions putatives et vraies.

§ 7. — *Antagonismes putatifs.*

Les harmonies et les antagonismes entre les rentabilités putatives nous expliquent les raisons des alliances et des haines entre les classes et les individus. C'est là leur importance scientifique.

La rentabilité putative est dans toutes les sociétés chrématistiques, au moins en principe, égale à la rentabilité chrématistique en argent.

Nous la supposerons ici entièrement congruente à la rentabilité chrématistique.

Cherchons donc d'abord quels sont les rapports, c'est-à-dire les harmonies et les antagonismes qui existent entre les rentabilités chématistiques des différents individus.

Il faut faire ici une distinction importante.

De même qu'il y a des intérêts économiques vrais et putatifs, de même aussi il y a des intérêts *chrématistiques vrais* et *putatifs*.

Il y a des différences, et par conséquent des antagonismes, entre les intérêts chématistiques vrais et putatifs du même individu.

C'est que les hommes se trompent même dans leurs calculs chrématistiques.

S'il n'en était pas ainsi, il n'y aurait pas de spéculations malheureuses.

Ce sont les intérêts chrématistiques *putatifs* qui nous expliquent les *actions* des individus.

Mais ce sont les intérêts chrématistiques *vrais* qui nous expliquent le résultat de ces actions, le véritable *revenu en argent*.

Il y a donc des harmonies et des antagonismes entre les intérêts chrématistiques vrais, et aussi entre les intérêts chrématistiques putatifs des individus.

Ce sont les antagonismes entre les intérêts chrématistiques *putatifs* qui nous expliquent les *haines* sociales.

Mais la *distribution finale* des revenus *chrématistiques* dépend des antagonismes entre les intérêts chrématistiques *vrais*.

Il y a lieu de faire, au point de vue de leurs causes, une différence entre les erreurs chrématistiques qu'on trouve chez les praticiens et celles qu'on trouve dans la littérature scientifique.

Les erreurs des calculs chrématistiques chez les négociants ont des causes banales ; ce sont des erreurs ordinaires.

Mais la plupart des erreurs chrématistiques qu'on trouve dans la littérature représentent des *corrections* que les auteurs ont voulu apporter aux faussetés intrinsèques du chrématisme. Je m'explique.

Le principe de la chrématistique est une folie. Peut-on manger de l'argent ? L'argent peut-il produire ?

Les conclusions qui se fondent sur un principe absurde

doivent évidemment s'éloigner d'autant plus de la vérité qu'on pousse ces conclusions plus loin.

Or un philosophe qui commence par une folie peut se comporter de trois manières dans ses raisonnements ultérieurs :

1° Il reste rigoureusement fidèle à son principe, sans se préoccuper des contradictions même les plus criantes entre ses conclusions et la réalité.

Il s'agit alors d'une folie systématisée. Telle était, selon Polonius, la folie de Hamlet.

On appelle cette façon de penser le *doctrinarisme*.

Pour un doctrinaire, son principe est une idée *fixe*.

L'hypertrophie pathologique de cette manière de penser s'appelle « paranoia ».

Le doctrinarisme nous donne des systèmes d'une grande beauté formelle, mais qui fourmillent d'erreurs matérielles.

2° Le philosophe corrige les *conclusions*, et les adapte autant que possible à la réalité.

On appelle cette manière de penser *éclectisme*.

Pour l'éclectisme, le principe est une idée fixe approximative.

L'éclectisme nous donne des systèmes d'une grande beauté matérielle, mais qui fourmillent d'erreurs formelles.

L'hypertrophie pathologique de cette manière de penser s'appelle « démence ».

3° Le philosophe corrige le *principe*, et cherche un autre principe dont les conséquences rigoureuses ne soient plus en contradiction avec la réalité.

Ceci est le doctrinarisme provisoire.

Pour le doctrinarisme provisoire, le principe faux n'est pas une idée *fixe*, mais une idée *préconçue*, dans le sens de Pasteur.

Le doctrinarisme provisoire nous donne des systèmes provisoires.

L'hypertrophie pathologique de cette méthode de penser est la « confusion ».

Il faut donc soigneusement distinguer entre celui qui sait *corriger* et celui qui ne sait *pas corriger*, entre celui qui corrige les *conclusions* et celui qui corrige les *prémisses*.

Les systèmes doctrinaires rigoureux ont théoriquement ceci de précieux qu'ils aident les chercheurs sans préjugés, les doctrinaires provisoires à réduire leurs principes *ad absurdum* ; mais ils sont très dangereux s'ils tombent entre les mains d'un praticien fanatique.

Les systèmes éclectiques du sens commun sont pratiquement très utiles ; mais en théorie ce sont les plus nuisibles, parce qu'ils perpétuent l'erreur.

Le principe du chrématisme est une folie. Or il y a, parmi les chrématistes, des doctrinaires rigoureux, des éclectiques et des doctrinaires provisoires.

Il y a, parmi les économistes chrématistes, des doctrinaires tellement absolus qu'ils ne reculeraient pas devant l'assertion qu'on peut manger de l'argent. Les anciens Romains qui dégustaient des perles de prix dissoutes dans du vinaigre, à quelle distance étaient-ils de la paranoia chrématistique ?

La plupart des économistes chrématistes sont des chrématistes éclectiques. Il proclament le principe chrématistique, mais dans l'application de ce principe ils font entrer des « si » et des « mais » partout où les conclusions rigoureuses s'écarteraient trop de la réalité.

De ceci résulte ce paradoxe, que les auteurs chrématistes s'approchent généralement plus de la vérité quand il font des erreurs que quand ils n'en font pas.

Je veux illustrer mon assertion par quelques exemples.

Premier syllogisme. — On peut enrichir une classe par des protections, des tarifs, des privilèges.

Or la richesse de la société est égale à la somme des richesses des différentes classes.

Un doctrinaire conclura ici sans hésitation : protégeons donc toutes les classes par des privilèges, pour enrichir la société entière !

Le chrématiste éclectique, au contraire, guidé par le « common sense », avancera ici des « si » et des « mais », et il arrivera à cette conclusion qu'une société dont toutes les classes seraient privilégiées est une absurdité.

Second syllogisme. — Une classe peut s'enrichir en diminuant l'offre, par exemple en limitant la production, ou même en détruisant des produits.

Or la richesse de la société est égale à la somme des richesses des classes.

Un chrématiste doctrinaire n'hésitera pas à tirer cette conclusion : donc une société peut s'enrichir en diminuant la production.

Mais un chrématiste sensé introduira ici encore des « si » et des « mais », pour arriver au résultat qu'une société ne peut pas s'enrichir par ces procédés.

Quant au chrématiste provisoire, il dira dans des cas pareils : la prémisse de ces argumentations est que la richesse est une somme d'argent. Il apparaît que cette prémisse est fausse. Cherchons un autre principe !

Veut-on un exemple de ce genre de doctrinaires? Je citerai l'auteur de ce livre. J'ai commencé en chrématiste. Mais j'ai très vite aperçu que les conséquences rigoureuses du principe chrématistique étaient en contradiction avec la réalité. Cette révélation a été singulièrement favorisée par la circonstance que j'ai commencé mes études économiques après avoir passé plusieurs années parmi des sauvages de l'Afrique qui ne connaissent pas l'argent, et chez lesquels j'ai fait plusieurs fois l'expérience douloureuse qu'on ne peut pas manger, et surtout qu'on ne peut pas boire de l'argent.

Un homme qui a passé par une préparation mathématique ne fera jamais des concessions éclectiques au « common sense » en corrigeant ses *conclusions*. Ou il sera un doctrinaire rigoureux, ou il corrigera ses *principes*.

Puisque je n'étais pas un politicien, je n'avais aucune raison d'être un doctrinaire rigoureux ; j'ai donc sacrifié mon principe chrématistique, et j'ai cherché un autre principe.

C'est alors que je suis tombé sur le principe *ponocratique*. C'est surtout *Rodbertus* qui m'a converti à la ponocratie ; j'ai adopté son fameux principe : « les biens coûtent du travail et rien que du travail ».

Mais j'ai observé que les conclusions ponocratiques rigoureuses entraient, elles aussi, en contradiction avec la réalité. C'était surtout le cas pour la théorie de la population, théorie inexplicable pour les ponocrates.

Voyant cela, j'ai sacrifié sans hésiter la ponocratie, et j'ai cherché un autre principe. J'ai cherché longtemps, car je n'avais plus de guide ; mais à la fin je suis tombé sur le principe *ponophysiocratique*.

Je n'ai pas encore observé de contradiction entre les conséquences de ce principe et la réalité, et c'est pourquoi j'y adhère encore.

Mais le jour où j'observerai de telles contradictions, je sacrifierai tout de suite ce principe, tout de même que je me débarrasse d'une chemise sale.

Ce principe est, pour moi, une idée *préconçue*, voilà tout ; mais ce n'est pas une idée *fixe*, comme la ponocratie en est une pour les socialistes et le chrématisme pour les bourgeois.

Pour dépister les antagonismes entre toutes les rentabilités chrématistiques, on n'a qu'à construire les courbes de la rentabilité chrématistique sur les mêmes axes, et à comparer leurs quotients différentiels selon la méthode générale que l'on connaît.

Nous nous limiterons ici à la comparaison des courbes de la rentabilité chrématistique *vraie*, courbes que nous avons tracées dans notre « intrigue ».

Comparons, par exemple, les deux courbes de la rentabilité des fabricants et de celle des ouvriers sur l'axe du nombre des ouvriers. Ces deux courbes culminent en deux points différents. Dans l'intervalle de ces deux points de culmination, il y a antagonisme entre la rentabilité du fabricant et celle de l'ouvrier. L'encombrement du marché de la main-d'œuvre commence à deux moments différents, selon que l'on se place au point de vue de l'ouvrier ou bien au point de vue du fabricant.

C'est ainsi qu'en comparant les courbes de la rentabilité sur les mêmes axes, deux à deux, on dépiste, d'une manière méthodique, les harmonies et les antagonismes entre les rentabilités des individus.

Il y a, ici encore, une légion d'erreurs, parce que les économistes n'ont encore ni construit les courbes de la rentabilité, ni comparé leurs quotients différentiels.

Les antagonismes entre les rentabilités en argent se divisent, eux aussi, d'abord en *dominations* et *destructions*, puis en *concurrences*, *parasitismes* et *symbioses* ; cela découle de la comparaison des courbes de la rentabilité.

L'ensemble de tous les antagonismes représente la grande lutte chrématistique pour la vie.

§ 8. — *Antagonismes vrais.*

Il n'y a pas d'économiste chrématiste de qui l'on ne pourrait arracher, par des raisonnements suffisamment insistants, l'aveu que la rentabilité vraie n'est pas la rentabilité en argent, mais bien cette rentabilité qui se mesure par la valeur d'usage acquise et le travail dépensé.

Mais cet aveu obtenu, forcez votre économiste à vous calculer les harmonies et les antagonismes entre les rentabilités *vraies*, ainsi que la distribution *vraie* qui en résulte, comment procèdera-t-il ?

Invariablement, il procèdera ainsi : il fera d'abord ses calculs en argent, et ensuite il éliminera l'argent en se servant d'un prix-courant.

Les économistes calculent la rentabilité vraie à travers la rentabilité en argent.

Quelle valeur a cette méthode ?

Je ne nie pas, en principe, qu'on puisse l'employer. On peut faire des calculs partout où il y a des dépendances.

Or il y a évidemment des dépendances entre la rentabilité en argent et la rentabilité vraie, car il y a des dépendances partout. C'est le συνδεσμὸς πάντων τῶν ὄντων des Orphiques.

Il y a sans doute, en théorie, des dépendances entre les constellations et les destinés de l'homme. De ce point de vue théorique, l'astrologie elle-même est légitimée. Mais ces dépendances sont tellement frêles que les calculs qui se fondent sur elles surpassent notre intelligence, et ceci condamne pratiquement l'astrologie.

Les mêmes observations doivent être adressées aux économistes qui entreprennent de calculer les rentabilités vraies en partant des rentabilités en argent. Théoriquement possibles, ces calculs sont impossibles dans la pratique.

Ces économistes ne font, avec ces calculs, que de l'astrologie économique !

Voyons s'il n'y a pas un autre chemin pour calculer les antagonismes entre les rentabilités vraies, et la distribution vraie qui en résulte.

Nous verrons qu'on peut et qu'on doit faire ces calculs en *travail* et en *terre*.

Avec ceci, nous entrons dans une terre vierge, et nous commençons un *carmen non prius auditum*.

Puisque la rentabilité vraie se compose de deux éléments *hétérogènes*, *irréductibles* l'un à l'autre, à savoir

1° les biens consommés,

2° le travail que leur acquisition a coûté,

il en résulte qu'il y a d'abord deux espèces distinctes d'harmonies et de disharmonies entre les rentabilités vraies.

Il y a harmonie

1° si on augmente les biens consommés,

2° si on diminue le travail dépensé.

Il y a disharmonie

1° si on diminue les biens consommés,

2° si on augmente le travail dépensé.

La première catégorie de rapports influence la « mastication »,

la seconde catégorie influence le « ronflement ».

L'harmonie d'une catégorie peut se combiner avec l'antagonisme de l'autre ; d'où il résulte qu'il peut y avoir des rapports *mixtes*, qui sont de deux espèces :

1° augmentation des biens acquis et augmentation du travail nécessaire pour leur acquisition,

2° diminution des biens acquis et diminution du travail nécessaire pour leur acquisition.

Chacun de ces deux rapports est une harmonie à un certain point de vue, et une disharmonie à un autre point de vue.

Si on alimente mieux un esclave pour le faire travailler davantage, on a un rapport mixte de la première catégorie.

Si on émancipe un esclave âgé pour ne plus l'alimenter, on a un rapport mixte de la seconde catégorie.

Ces rapports mixtes sont très fréquents.

Les harmonistes se sont emparés de ces rapports mixtes pour en déduire le principe harmoniste ; triste sophisme, car l'harmonisme ne proclame pas seulement l'*existence* des harmonies, il ne veut voir partout que des harmonies.

Il y a ensuite, parmi les disharmonies, deux autres catégories que nous connaissons déjà :

1° des destructions,

2° des dominations.

Ces antagonismes peuvent se combiner, eux aussi, en sorte qu'on a trois catégories d'antagonismes vrais :

1° des concurrences,

2° des parasitismes,

3° des symbioses.

Dans ces antagonismes, les gains peuvent être cédés, et les pertes peuvent être déchargées sur d'autres, en sorte qu'il y a des antagonismes directs, indirects à différents degrés, et derniers.

Les antagonismes se manifestent dans chacun des procès qui forment la chaîne du processus d'acquisition. Il y a donc des antagonismes initiaux, intermédiaires et finaux.

L'ensemble de tous ces antagonismes forme la grande lutte *vraie* pour la vie.

Si on envisage les antagonismes *putatifs*, ce sont les antagonismes *directs* qui sont les plus importants, car ce sont eux qui décident des haines et des sympathies sociales.

Si on envisage les antagonismes *vrais*, ce sont au contraire les antagonismes *derniers* qui sont les plus importants, parce que ce sont eux qui, à la fin du compte, décident du bonheur et du malheur des individus.

Si quelqu'un me cause une perte, je me fâcherai contre lui ; mais si je réussis à décharger cette perte sur un autre, mon bonheur ne sera pas matériellement diminué. Si quelqu'un me procure un gain, je le regarderai comme mon ami ; mais si je dois céder ce gain à un autre, mon bonheur ne sera pas réellement augmenté.

Cherchons donc quels sont les antagonismes finaux, les dominations et les destructions finales entre les individus. Entre quelles personnes se passent-elles ? de quoi dépend leur grandeur ?

Pour répondre à cette question, il faut d'abord se souvenir des deux propositions suivantes :

1° les biens renferment du *travail* et de la *terre*, en sorte

que celui qui consomme des biens consomme du travail et de la terre ;

2° le travail se divise en deux catégories, selon
sa productivité,
sa rentabilité,
en sorte qu'il y a quatre variétés de travail :
le travail productif rentable,
le travail productif non rentable,
le travail improductif rentable,
le travail improductif non rentable.

Le travail d'un cordonnier ordinaire est productif et rentable.

Le travail du cordonnier Tolstoï est productif et non rentable.

Le travail d'un usurier est improductif et rentable.

La consommation, les plaisirs, la *strenua inertia* de la jeunesse dorée romaine, le sport non professionnel des Anglais représentent du travail improductif et non rentable.

Nous appuyant sur ces distinctions, nous avancerons les propositions suivantes :

1° *la dernière domination vraie met en rapport le producteur et le consommateur* ;

2° *la dernière destruction vraie met en rapport le consommateur et le consommateur* ;

3° *la grandeur de la dernière domination vraie active est mesurée par le travail consommé* ;

4° *la grandeur de la dernière domination vraie passive est mesurée par le travail productif* ;

5° *la grandeur de la dernière destruction vraie active est mesurée par la terre que l'individu considéré consomme* ;

6° *la grandeur de la dernière destruction vraie passive est mesurée par la terre que consomment les autres individus.*

Ces thèses sont toutes tellement simples que, malgré leur

nouveauté, elles seront comprises et acceptées sans hésitation par tous. Peut-être, toutefois, en sera-t-il autrement pour la loi de la grandeur de la destruction dernière. Pour bien comprendre cette loi, il faut passer par les réflexions suivantes.

Celui qui consomme un bien consomme du *travail* et de la *terre*.

Quand on consomme du travail, on *domine* le *travailleur* en raison directe du travail consommé.

Quand on consomme de la terre, on *domine* la *terre* en raison directe de la terre consommée.

C'est ici une pensée d'Horace, que tout le monde a lue et que personne n'a encore comprise.

> Qui me pascit ager meus est, et villicus Orbi,
> Cum segetes occat mihi mox frumenta daturas,
> Me dominum sentit.

Or la *domination* de la *terre* est proportionnelle à la *destruction* de *l'homme*.

Concevez un homme qui consomme le sol entier de la société, il tuera toute la société.

Concevez un homme qui consomme la n-ième partie de sol de la société, il tuera la n-ième partie de la société.

Ergo...

Je considère ces dernières propositions comme les plus beaux résultats que l'on tire du principe travail-terre.

On remarquera que les revenus en argent ne révèlent rien relativement à la nature des antagonismes par lesquels l'individu a dû passer. Vous mangez *g* argent par jour ? Je ne sais pas si c'est le résultat d'une exploitation ou d'une destruction. Vous mangez *a* travail et *b* terre par jour ? Je sais à l'instant que votre exploitation de la société est égale à *a*, et que votre destruction de la société est égale à *b*.

Tirons maintenant quelques conséquences immédiates des propositions qu'on vient de voir.

Nous savons que les dominations et les destructions se

combinent, en sorte qu'il en résulte des *concurrences*, des *symbioses* et des *parasitismes*.

Ceci est vrai aussi pour les dominations et les destructions dernières.

Il y a des concurrences, des symbioses et des parasitismes finaux. Étudions-les.

Étudions d'abord les parasitismes et les symbioses finales.

Je dois faire remarquer que le parasitisme a deux côtés, deux pôles différents, le *parasitisme* proprement dit, et l'*hospitalité* (1).

Au point de vue des rapports entre le travail consommé et le travail productif d'un individu, il y a trois cas possibles, selon que

$$\text{travail consommé} \begin{matrix}>\\=\\<\end{matrix} \text{travail productif.}$$

Nous appellerons le cas de l'égalité entre le travail consommé et le travail productif la *symbiose pure* ;

si le travail consommé est plus grand que le travail productif, nous parlerons de *symbiose parasitique* ;

si le travail consommé est plus petit que le travail productif, nous parlerons de *symbiose hospitalière*.

Il faut distinguer ici entre le *degré* et la *grandeur* du parasitisme et de l'hospitalité dans la symbiose.

Le *quotient* entre le travail consommé et le travail productif d'un individu nous donne le *degré* de son *parasitisme*.

La valeur *réciproque* de ce quotient nous donne le *degré* de son *hospitalité*.

La *différence* entre le travail consommé et le travail productif d'un individu nous donne la *grandeur* de son *parasitisme* ;

la valeur *négative* de cette différence nous donne la grandeur de son *hospitalité*.

(1) En allemand Wirthsthum.

L'hospitalité est donc un parasitisme négatif, le parasitisme est une hospitalité négative.

La symbiose pure représente une hospitalité et un parasitisme du degré 1 et de la grandeur o.

Les deux cas limitatifs sont le *parasitisme pur*, dans lequel le travail productif est égal à zéro, et l'*hospitalité pure*, dans laquelle le travail consommé est égal à zéro.

Le parasitisme pur est donc un parasitisme du degré infini et une hospitalité du degré zéro.

L'hospitalité pure est un parasitisme du degré zéro et une hospitalité du degré infini.

Chacun de ces degrés peut avoir des *grandeurs* différentes, qui découlent de la différence entre le numérateur et le dénominateur.

Les limites de ces grandeurs augmentent avec le degré du parasitisme et de l'hospitalité.

Elles arrivent à leurs maxima dans le parasitisme pur et dans l'hospitalité pure.

Dans la symbiose pure elles arrivent à leur minimum, qui est égal à zéro.

Déterminons maintenant les *maxima* RÉELS du *degré* et de la *grandeur* des symbioses *parasitique* et *hospitalière*.

Pour ceci il faut déterminer les *maxima* et les *minima* des quantités du travail *consommé* et du travail *productif*.

Le *mininum* du travail productif est zéro. On peut vivre sans travailler.

Le *maximum* du travail productif est un paramètre de la physiologie ; ce sera à peu près seize heures par jour.

Le *minimum* du travail consommé est égal au minimum de la consommation divisé par la productivité technique du travail.

La première quantité est un paramètre physiologique.

La seconde est une variable historique et géographique de la sociologie.

De ceci il résulte que le minimum du travail consommé est lui aussi une variable historique et géographique.

Le *maximum* du travail consommé est une quantité plus petite que l'infini, mais dont la valeur ne peut pas être déterminée exactement.

De ceci résultent les propositions suivantes :

le maximum réel du *degré* de la symbiose *parasitique* est le parasitisme *pur* ;

le maximum réel de la *grandeur* de ce parasitisme pur est difficilement déterminable ;

le maximum réel du *degré* de la symbiose *hospitalière* n'est pas l'hospitalité *pure*, qui ne peut pas exister en réalité, mais ce degré de l'hospitalité qui correspond au quotient entre le maximum du travail productif et le minimum du travail consommé ;

le maximum réel de la *grandeur* de cette hospitalité du degré maximum est la différence entre les deux maxima du travail productif et du travail consommé.

Ces quantités sont des variables historiques et géographiques, dont les valeurs dépendent de la productivité technique du travail.

Cette productivité technique du travail a un minimum, mais pas de maximum.

Le minimum de la productivité technique du travail a cette valeur pour laquelle le produit du maximum du travail productif est égal au minimum de la consommation des biens.

Ce minimum est donc une constante, un paramètre, physiologiquement déterminé. L'existence des êtres humains n'est pas compatible avec une productivité technique inférieure.

A la productivité minima correspond la symbiose pure généralisée ; cette productivité minima ne permet ni le parasitisme ni l'hospitalité ; ceux-ci ne deviennent possibles que quand la productivité technique du travail devient plus grande que ce minimum, et ils sont proportionnels aux incréments de cette productivité.

Étudions maintenant la *concurrence finale*. Elle dépend

de la terre consommée. Son intensité dépend des quantités de terre consommées. Son degré dépend du quotient, sa grandeur de la différence entre les quantités de terre consommées.

Puisque tous les individus doivent consommer de la terre sous peine de mourir, il en résulte que tous les individus sont en concurrence, et que leurs concurrences ont des intensités, des degrés et des grandeurs déterminées.

Les limites réelles des valeurs de ces degrés et grandeurs des concurrences dépendent des *maxima* et *minima* de la consommation de terre que font les individus.

Le minimum de la consommation de terre est égal au minimum de la consommation de biens de nourriture divisé par la productivité technique de la terre, par sa fertilité.

Le minimum de la consommation des biens de nourriture est une constante, un paramètre physiologique.

La fertilité de la terre est une quantité variable dans l'espace et dans le temps.

Le minimum de la consommation de terre est donc, lui aussi, une variable dans le temps et dans l'espace, qui diminue avec l'augmentation de la fertilité.

Le *maximum* de la consommation de terre est une quantité mal définie ; cette consommation ne peut pas être illimitée, mais on ne peut pas déterminer exactement sa limite supérieure.

De ceci il résulte que les degrés et les grandeurs des concurrences finales entre les individus varient entre les limites déterminées par les maxima et les minima dont nous venons de parler.

§ 9. — *Distribution vraie.*

La grandeur des derniers antagonismes vrais entre les individus dépend des trois quantités suivantes :

1° le travail consommé,

2° la terre consommée ;

3° le travail productif des individus pendant l'unité de temps.

Ce sont donc ces trois quantités qu'il faut connaître, pour pouvoir calculer la distribution finale des antagonismes vrais dans la société, les concurrences, les parasitismes et les hospitalités finales, leurs degrés et leurs grandeurs.

Le dernier résultat de ces antagonismes est la distribution de la rentabilité vraie parmi les individus, c'est-à-dire la distribution

1° des biens consommés,

2° du travail nécessaire à leur acquisition pendant l'unité du temps.

On peut déduire la distribution des rentabilités vraies de la distribution finale des antagonismes vrais de la manière suivante.

Les biens consommés forment, comme nous savons déjà, deux catégories :

1° les biens de nourriture,

2° les biens de culture.

Or les biens de culture consommés sont approximativement égaux au travail consommé multiplié par la productivité technique du travail,

et les biens de nourriture consommés sont approximativement égaux à la terre consommée multipliée par la productivité technique de la terre.

La quantité de travail consommée est absolument indépendante de la quantité de terre consommée, et la productivité du travail est absolument indépendante de la productivité de la terre.

De ceci il résulte que la distribution des biens de culture consommés est absolument indépendante de la distribution des biens de nourriture consommés. Chacune de ces deux parties de la consommation des biens a sa loi à elle.

La distribution de la consommation des biens n'est pas soumise à *une seule* loi, comme le croit la théorie dominante,

et comme l'ont cru toutes les théories du passé, elle est soumise à *deux* lois distinctes et indépendantes l'une de l'autre, une pour les biens de nourriture, et une pour les biens de culture.

Voilà une erreur de l'économique antérieure qui a vicié toutes les théories de la distribution. Les économistes *monistes* ont, tout au plus, pu découvrir une de ces deux lois vraies ; leur faute, ainsi, a été une *error in generalibus*. Ou ils ont trouvé la loi de la distribution des biens de nourriture, et ils ont étendu cette loi aux biens de culture — nous verrons plus tard que c'est là la faute de malthusiens, des physiocrates — ; ou ils ont trouvé la loi de la distribution des biens de culture, et ils ont étendu cette loi aux biens de nourriture — nous verrons plus tard que ç'a été la faute des socialistes, des ponocrates —.

Mais il leur est arrivé aussi de ne découvrir aucune loi vraie, et alors leur théorie entière de la distribution a été fausse — nous verrons plus tard que ceci a été le cas pour les bourgeois, les chrématistes —.

Notre découverte du *dualisme* de la distribution de la consommation est un autre beau résultat qu'il n'est possible d'obtenir qu'avec la théorie ponophysiocratique.

Précisons ceci avec des formules. Nous avons appelé les biens consommés x.

Ces biens consommés se divisent en

biens de culture consommés. x_c,

biens de nourriture consommés, x_n.

Nous avons appelé le travail nécessaire pour l'acquisition des biens y.

Ces trois quantités, x_c, x_n, y, sont les trois inconnues finales du problème de la distribution de la rentabilité vraie, autrement dit de la distribution des biens consommés et du travail nécessaire pour leur acquisition, de la *mastication* et du *ronflement*.

Appelons

le travail consommé x_a,

la terre consommée x_b,
le travail productif a_p.

Ce sont là les trois inconnues finales du problème de la distribution des antagonismes, autrement dit de la distribution des *dominations* et des *destructions*.

Appelons
la productivité du travail p_a,
la productivité de la terre p_b,
le travail rentable a_r,
le travail improductif a_{-p},
le travail non rentable a_{-r}.

Alors nous avons

$$y = a_r,$$

$$a_r = a_p - a_{p\text{-}r} + a_{r\text{-}p}.$$

De ceci, on tire :

$$x_c = x_a \; p_a,$$

$$x_n = x_b \; p_b,$$

$$y = a_p - a_{p\text{-}r} + a_{r\text{-}p}.$$

Il résulte de là que plus on est parasite, plus on consomme de biens de culture, et que plus on tue, plus on consomme de biens de nourriture ou on en fait consommer par ses animaux.

On peut utiliser ces formules pour faire le calcul réciproque, c'est-à-dire pour tirer des rentabilités données les antagonismes qu'elles recouvrent.

C'est ainsi que *Niebuhr* déduit des anciens monuments de l'Égypte que l'esclavage y était très répandu, et que *Sismondi* déduit des dentelles de Bruxelles que l'exploitation doit être très grande en Europe de nos jours. De même, si on voit dans un pays peuplé beaucoup de luxe en chevaux ou en chasses, on peut en conclure qu'il y a beaucoup de concurrences et de luttes pour l'existence.

§ 10. — Γνῶθι σαὐτόν.

Les lois de la distribution que nous venons d'exposer renversent un peu ces idées sur l'éthique de la consommation et du travail qu'on trouve dans la vie quotidienne, et même chez les moralistes.

Quand ils parlent de la consommation au point de vue de la morale, les philosophes, aussi bien que les profanes, n'envisagent les biens que comme valeur d'*usage* et comme valeur en *argent ;* et quand ils parlent de la morale du travail, ils n'envisagent le travail que comme un processus *pénible*, *agréable* ou *rentable.* La vertu *productive* du travail, bien qu'elle ne soit pas totalement inconnue de la morale, ne joue chez eux qu'un rôle très secondaire. On n'a qu'à passer en revue les différents préceptes moraux sur cette matière pour s'en convaincre :

1° Il faut éviter, dit-on, la gourmandise, l'ivrognerie, le sybaritisme, parce que cela effémine le corps, parce que cela affaiblit l'intelligence, parce que cela conduit aux vices !

2° Il faut jeûner, pratiquer l'abstinence, l'ascétisme, vivre en spartiate, parce que c'est sain pour le corps, parce que cela élève l'esprit, parce que cela conduit à la chasteté !

Ces préceptes n'envisagent dans la consommation des biens que leur valeur d'*usage.*

3° Il ne faut pas dépenser au delà de ses ressources, faire des dettes, manger son patrimoine ! *Rem patriam deperdere infame est ubique* (Horace).

4° Il ne faut pas faire usage de biens de prix, mais les vendre, et donner l'argent aux pauvres (Saint Zénon) ; ou il faut les jeter dans le Tibre (Horace).

Ces préceptes n'envisagent dans la consommation des biens que leur valeur en *argent.*

5° Il faut travailler pour ne pas être victime de l'atrophie

d'inactivité, pour éviter les pensées vicieuses (la paresse est la mère de tous les vices), pour gagner son pain et celui de sa famille !

Ces préceptes envisagent le travail physiologiquement, ou au point de vue de sa rentabilité.

Je ne veux pas entrer ici dans une critique minutieuse de ces préceptes, bien que le précepte de vendre les biens de luxe pour donner l'argent aux pauvres me paraisse aller un peu à l'encontre de l'autre précepte : *ne nos inducas in tentationem* (car, à la fin du compte, on envoie un individu dans l'enfer éternel pour donner à manger à un autre pendant un temps, et pour entrer soi-même dans la gloire !) Supposons donc que ces préceptes soient bons ; ils sont du moins incomplets. Les moralistes ont absolument oublié d'envisager la consommation des biens comme consommation de *travail* et de *terre*, et d'envisager le travail au point de vue de sa *productivité*. Complétons donc cette lacune !

Vous aimez à monter à cheval ? Quel délicieux plaisir ! Il n'y a rien de meilleur pour la calocagathie, pour la santé du corps et de l'esprit. Le paradis terrestre est sur le dos du cheval (*proverbe arabe*). Tous les médecins préconisent cet exercice, et quel moraliste oserait l'interdire ? Si votre fortune le permet, montez donc chaque jour à cheval ! Voilà les idées courantes.

Regardons de plus près !

Un cheval renferme beaucoup de *terre*. La quantité de terre qu'un cheval mange par jour est égale à la quantité de terre nécessaire à trois hommes adultes, c'est-à-dire à une famille moyenne. Ensuite le cheval a mangé de la terre pendant les trois ans de sa jeunesse.

Il en résulte que chaque homme qui se paie le plaisir de tenir un cheval sellé tue une famille. Celui qui entretient une écurie est un vrai massacreur, un Cartouche.

Vous avez un petit chien, que vous soignez comme un enfant ? Quel homme charitable ! La véritable charité ne se

manifeste pas seulement envers les hommes, mais aussi envers les animaux. Continuez votre charité !

Mais un chien mange facilement autant de terre qu'un enfant. Celui qui entretient un chien tue un enfant. Les dames charitables anglaises qui construisent des hôpitaux pour des chiens décrépits sont de véritables faiseuses d'anges.

Oui, ces gens sont des tueurs et des tueuses. On tue quand on prend les vivres. *You take my life if you take the means by which I live* (Shakespeare). Il est bien vrai qu'on ne peut généralement pas préciser les noms des tués. On ne rencontre pas leurs cadavres. Il n'y a pas de *corpus delicti*. Peut-être sont-ils dans les antipodes. Les meurtriers n'ont pas à craindre le procureur ; ces assassinats ne sont pas défendus par le Code. Il y a trente six manières différentes de tuer ; quelques-uns seulement de ces meurtres sont prévus par la loi ; mais il ne s'agit pas moins ici de meurtres, et les victimes n'en sont pas moins mortes.

Votre dame aime les toilettes, les bijoux, le luxe ? Elle a raison. Les jolies toilettes sont pour les jolies femmes ! Si votre fortune le permet, vous seriez un monstre de ne pas lui accorder ce plaisir innocent. Voilà les idées courantes.

Regardons de plus près !

Les toilettes renferment une grande quantité de *travail*. Une dentelle de prix renferme facilement plusieurs années de travail d'une jeune fille. Un bijou de valeur renferme facilement des années de travail d'un chercheur de pierres précieuses ou d'un pêcheur de perles.

Une dame richement mise porte sur elle l'esclavage d'un certain nombre de ses semblables. C'est un tyran, un despote.

Un ménage élégant, où monsieur a son sport et madame son luxe, sème la mort et le servage chez un certain nombre d'êtres humains. C'est l'union de la tyrannie

avec l'assassinat, dont le chemin est plein de cadavres et d'esclaves.

Ajoutez que la mort semée par ces consommateurs n'est pas du tout une mort glorieuse et douce ; c'est généralement une mort cruelle par la faim et la misère.

Or tuer un homme cruellement, c'est de la barbarie.

Le servage produit par ces consommateurs n'est pas toujours un servage patriarcal ; c'est parfois un servage cruel et meurtrier. Les faiseuses de dentelles meurent généralement poitrinaires, et les pêcheurs de perles se noient généralement.

Or manger un travail qui tue le travailleur, cela représente non seulement de la tyrannie, mais du cannibalisme.

Un ménage élégant est comparable à une réunion de sauvages qui non seulement tuent leurs ennemis cruellement, mais encore les mangent !

La seule différence entre les luttes des consommateurs sauvages et des consommateurs élégants est celle-ci, que les luttes des sauvages pour la consommation sont des luttes viriles, la hache à la main, tandis que les luttes des consommateurs élégants sont des luttes de lâches, dans lesquelles les armes sont représentées par un morceau de papier, un récépissé, un billet ; il n'y a même rien pour l'imagination.

Un sauvage pourrait encore se vanter de ses exploits ; mais les élégants ont sagement prohibé dans leurs codes du savoir-vivre qu'il fût parlé de leurs exploits dans les salons. Parler d'affaires au salon est le fait d'un mal élevé.

Le plus désolant est que ces malheurs ne sont pas seulement produits par les grands consommateurs, mais encore par les petits. On peut diminuer la mort et le servage qu'on produit, mais on ne peut pas y renoncer sans se suicider.

Les harengs sont une nourriture peu coûteuse ; c'est une nourriture des pauvres. Mais la pêche aux harengs est extrêmement dangereuse. Allez en Islande pour voir combien de marins y perdent la vie !

Le pauvre diable qui mange un hareng se nourrit

d'un pêcheur noyé tout comme la grande dame qui s'orne de perles. Le fragment de ce pêcheur dont se nourrit le consommateur du hareng sera un peu plus petit que le fragment avec lequel la porteuse de perles se pare. Mais ce détail est la seule différence.

Les dentelles en imitation sont des objets très bon marché ; ce sont des ornements pour les ouvrières. Mais leur fabrication est aussi malsaine que celle des dentelles de prix.

L'ouvrière qui s'orne de dentelles imitées condamne une ouvrière à un servage épuisant aussi bien que la dame du monde qui met des dentelles de prix. Le morceau du poumon malade dont l'ouvrière a la responsabilité est certes plus petit que celui dont la dame est responsable, mais ce détail est, encore une fois, la seule différence.

Chaque individu en tue un autre par le seul fait de son existence, même s'il se limite au minimum de la consommation.

La vie de chaque individu suppose un tant de mort et un tant de servage, un tant de barbarie et un tant de cannibalisme. Ces quantités sont différentes selon les consommateurs, mais ce détail est la seule différence entre les individus. *Damnum, non facinus mihi lenius !*

Mais, dites-vous, nous payons ce que nous mangeons, nous nous sommes donc acquittés !

Voyons, avec quoi payez-vous, citoyen consommateur ?

Avec de l'argent reconnu comme bon par l'État ?

Mais ne voyez-vous pas qu'avec de l'*argent* vous pouvez tout au plus vous acquitter envers les *individus*, nullement envers la *société* ? Il n'y a qu'une seule monnaie avec laquelle on peut payer la société, c'est le *travail productif*.

Mais avec cette monnaie on peut s'acquitter pour le *travail* consommé, nullement pour la *terre* consommée ; et si l'on veut s'acquitter pour le travail consommé, il faut au moins que le travail productif soit égal en quantité et en qualité au travail consommé.

Si on paie moins de travail, on reste endetté envers la société même pour le travail consommé.

Ce n'est que si on travaille plus que le travail consommé qu'on devient créditeur de la société, et c'est avec cet excès qu'on peut, jusqu'à un certain point, *diminuer* la dette qui résulte de la consommation de la *terre*, sans pouvoir en aucun cas l'*annuler*. On peut, par une symbiose pure, effacer tout reproche de parasitisme, de domination ; mais on ne peut pas, par son hospitalité, anéantir la réalité de la concurrence, de la destruction d'autrui.

Mais, dites-vous, en payant avec de l'argent je paie en réalité avec du travail. N'ai-je pas travaillé et sué pour gagner cet argent ?

Peut-être ! mais ceci ne prouve que la rentabilité, nullement la productivité de votre travail. La productivité du travail n'est nullement égale ni à sa rentabilité, ni à sa vertu sudorifique. La rentabilité de votre travail vous acquitte vis-à-vis des individus, elle vous protège du stigmate de parasitisme privé, mais elle ne vous acquitte pas vis-à-vis de la société, et ne vous protège pas du stigmate de parasitisme social !

Je viens de dire qu'on peut s'acquitter vis-à-vis de la société pour le travail consommé, en rendant à la société une même quantité de travail productif et qui aurait les mêmes qualités. Voyons s'il ne faut pas reprendre quelque chose de cette concession.

Comment peut-on s'acquitter pour les *qualifications* du travail consommé ?

Si les qualifications consistent dans l'insalubrité, le danger du travail consommé, je veux admettre qu'on puisse s'acquitter en rendant un travail également malsain et dangereux.

Mais comment faire si le travail consommé a été qualifié par le moment qualifiant du *déshonneur* ? Peut-on, doit-on s'acquitter par un autre travail déshonorant au même degré,

ou faut-il dans ce cas s'acquitter par un travail exceptionnellement vertueux?

Comment faire si le travail avec lequel on *paie* a été qualifié par le moment qualifiant du *déshonneur*? Compte-t-il comme monnaie pour payer un travail respectable que l'on consomme?

Mais, répondez-vous, quel individu honorable consommera du travail déshonorant? Quel individu respectable cherchera à payer avec un travail déshonorant?

Quel individu? Tout le monde ou à peu près! et les plus respectables eux-mêmes! Je m'explique.

Un producteur ne sait généralement pas exactement quel usage on fera de son produit, mais il peut raisonnablement calculer cet usage avec une probabilité suffisante.

Ainsi, un producteur de vin peut raisonnablement supposer qu'on consommera son produit dans le but honorable de se stimuler physiologiquement, bien qu'il y ait des individus qui se grisent et qui, dans l'état d'ébriété, fassent du scandale; et un producteur de certaines catégories de schnaps ou d'opium peut raisonnablement supposer que ce produit sera consommé pour des buts vicieux, bien qu'exceptionnellement on puisse en faire un usage légitime.

Or l'honorabilité d'un travail productif n'est jamais plus grande que l'honorabilité de la consommation raisonnablement calculée.

Vous consommez un tant de travail honorable. Vous payez avec un même tant de travail déshonorant. Êtes-vous acquitté par là?

Vous consommez, par exemple, *a* travail sous forme de pain et de livres scientifiques; vous payez en donnant *a* travail sous forme de schnaps ou d'opium. Vous êtes-vous acquitté?

Un autre cas!

Vous payez avec du travail honorable, mais vos consommations sont telles qu'elles supposent le déshonneur

d'autrui comme condition *sine qua non*. Ce sont là des cas extrêmement fréquents.

Je ne pense pas ici aux cas communs, comme celui de l'homme qui fréquente les mauvais lieux ; car ce sont là des consommations évitables, et par conséquent on doit les regarder comme déshonorantes pour les *deux* côtés. Mais je pense ici à de certains cas où ce qui est incontestablement l'honneur de l'un suppose le déshonneur d'un autre.

Si une jeune fille voulait épouser un jeune homme venant d'entrer dans sa puberté, on dirait que c'est une fille écervelée, une mauvaise fille même ; car avec quoi nourrira-t-elle ses enfants ? Des parents qui se respectent ne donneront pas leur consentement, et les lois empêchent de tels mariages. Il convient qu'une jeune fille vertueuse, qui se respecte, n'épouse qu'un homme d'un âge suffisamment mûr, afin de garantir l'avenir des enfants.

Mais la vertu d'une telle femme suppose le vice d'une autre.

Chaque femme édifiante suppose une femelle éhontée, ou une partie d'une telle femelle.

Tolle meretrices, omnia miscentur libidinibus (Saint Augustin).

Les cas sont extrêmement fréquents où l'honneur de l'un ne peut exister sans le déshonneur d'un autre, comme le pôle positif ne peut pas exister sans le pôle négatif.

Il y a, dans la vie sociale, des dépendances non seulement entre la richesse de l'un et la pauvreté de l'autre, mais encore entre la vertu de l'un et la vertu de l'autre. La conception d'une société uniquement composée de gens vertueux est aussi absurde que la conception d'une société uniquement composée de rentiers.

Ce sont ces réflexions qui ont conduit Saint Augustin à la conception si dure de la prédestination.

Ce n'est qu'avec les lumières de cette révélation qu'on comprend certaines coutumes de l'antiquité regardées comme très scandaleuses de nos jours, et dénoncées par

nos moralistes comme des signes d'une décadence alarmante : telle la coutume de la prostitution forcée et générale de chaque femme ou fille pendant certains jours de l'année, consacrés sous ce prétexte au culte de Vénus. L'argent gagné par cette prostitution était destiné à la caisse du temple.

De nos jours on prétend que ceci était une mesure destinée à *propager* le vice ; explication de myope ! il ne s'agissait que d'une *égalisation* du travail répugnant de la prostitution, qu'on désespérait de pouvoir abolir complètement. C'était une réalisation partielle du socialisme, voilà tout.

Mais comment peut-on s'acquitter envers la société dans tous ces cas ?

Celui qui a reçu la révélation qu'on vient de voir ne peut évidemment plus goûter même les plaisirs les plus légitimes que dans des limites très restreintes.

La seule consommation qu'un tel homme puisse faire sans remords, voire même avec joie, c'est la consommation d'une quantité de *travail* qui ne soit pas supérieure au travail qu'il fournit lui-même à la société, et qui ne dépasse pas, sous le rapport du danger et de l'insalubrité, les limites de l'inévitable. C'est ainsi que je n'ai pas de remords quand je lis un livre.

Mais chaque consommation supplémentaire produit ou des remords ou au moins une gêne. Je ne peux pas manger une soupe sans penser que je tue un de mes semblables en la mangeant.

Je me dis bien à moi-même : « si je ne la mange pas, je me tue moi-même ; et j'en vaux bien un autre » ; et c'est par ces raisonnements que je la mange. Mais je la mange avec dégoût, comme si j'y avais trouvé un cheveu.

Mais si je montais à cheval, si j'avais une écurie, si ma femme portait des bijoux et des dentelles de prix, je serais poursuivi par les Érinnyes !

Humboldt dit que le plus grand bonheur qui puisse ar-

river à un homme, c'est d'être né imbécile. C'est qu'un imbécile ne peut pas pénétrer jusqu'à la vérité des choses.

Ceci est vrai en général, et spécialement pour la sociologie. Celui qui a levé le voile de la vérité sociologique, celui qui a mangé les fruits de l'arbre de la connaissance sociologique ne peut plus être véritablement heureux.

Si je vois des gens qui se donnent du plaisir avec des banquets et du luxe, même légitimes, je ne pense pas en moraliste : voilà des vicieux ! mais je les plains en homme de science, et je dis : voilà des imbéciles !

Le mythe de l'image voilée de Saïs exprimait cette pensée. Cette image représentait la Vérité. Malheur à celui qui pénètre jusqu'à la vérité, s'écria un homme intrépide qui avait osé soulever ce voile.

Schiller dit avec raison : personne ne peut goûter les délices de la vie, qui a pénétré dans ses profondeurs.

Niemand freute sich des Lebens,
Der in seine Tiefen schaut.

Et il ajoute : ce n'est que le mensonge qui est la vie ; la vérité, c'est la mort.

Nur der Irrthum ist der Leben,
Und die Wahrheit ist der Tod.

Eh bien, qui a jamais pensé à ce que nous venons d'exposer ?

Pour ceux de nos contemporains qui ont de l'instruction, pour les habitants des grandes villes, pour les boulevardiers, les produits ne viennent que du boutiquier.

Voilà leur vrai producteur. Les poissons sont produits par le poissonnier, les perles par le bijoutier, les fourrures par le fourreur. Les produits ne coûtent que de l'argent. On ne remonte pas plus loin.

Or on paie les marchandises, donc on n'est pas un parasite. Le boutiquier montre une figure radieuse quand le client entre ; donc l'achat lui fait du plaisir.

Avec cette philosophie du boulevard, on est d'autant plus heureux qu'on consomme plus.

Je n'ai trouvé la véritable philosophie de la consommation que chez un jeune viveur dont parle Horace ; ayant reçu tout à coup cette révélation, dans un accès de remords il fit venir tous les producteurs des biens qu'il avait consommés, et leur parla ainsi :

In nive lucana dormis ocreatus ut aprum
Cœn'ego ; tu piscem hiberno ex æquore verris.
Segnis ego, indignus, qui tantum assumem !

La plupart des gens s'imaginent qu'ils se rendent utiles à la société en consommant beaucoup, et il y a même eu des moralistes qui, de ce point de vue, ont préconisé les consommations vicieuses elles-mêmes. *Private vices cause public wealth*.

On s'imagine que cela fait marcher le commerce, que cela stimule la production, etc.

Il y a même des pauvres qui se fâchent quand ils voient qu'un riche ne consomme pas selon sa fortune.

Les ouvriers ne pensent jamais qu'ils sont exploités par les consommateurs, ils ne se croient exploités que par les entrepreneurs, et ne conçoivent pas que les entrepreneurs ne sont que des intermédiaires innocents que les consommateurs ont posés entre eux et les producteurs.

Ce n'est que dans les formations simples, où le producteur et le consommateur entrent directement en relation, que les producteurs conçoivent la vérité. C'est ainsi que les porchers d'Ulysse se plaignent des prétendants de Pénélope qui les exploitent en mangeant leur travail — κάματον ἐσθίειν —. Dans nos siècles plus civilisés, cette conception est perdue presque entièrement.

Quel individu pense qu'il ne peut payer la société qu'avec du travail productif, et que celui qui ne produit pas est un parasite, un être vil? Au contraire! on croit qu'il est plus glorieux de ne pas travailler comme producteur.

Il n'y a qu'un nombre limité de travaux productifs qu'on considère comme dignes d'un chevalier, d'un gentleman. Ce sont généralement des travaux qui supposent de l'intelligence ou d'autres qualités supérieures. Celui qui ne jouit pas de ces qualités, mais qui se respecte et veut rester dans la bonne société, est obligé, d'après certain article du code du savoir-vivre, de rester un parasite social.

Cette manière de voir n'est pas propre aux riches. Les pauvres se fâchent généralement s'ils voient un riche qui n'en a pas besoin entreprendre un travail productif ; ils considèrent cela comme une concurrence déloyale.

Quand le duc Théodore de Bavière s'établit oculiste, un pauvre oculiste de ma connaissance, qui était privat-docent à Vienne, me dit un jour : « ces gens-là (les ducs) ont l'obligation morale de s'amuser avec des ballerines ; s'ils veulent partout descendre de leurs trônes pour faire concurrence à nous autres, pauvres diables, qu'ils nous placent alors sur leurs trônes! » Les ballerines n'ont-elles pas organisé un meeting d'indignation l'autre jour contre la concurrence déloyale que certaines princesses commençaient à leur faire?

Principe curieux et paradoxal : le parasitisme initial pratiqué aux dépens des individus est le dernier des déshonneurs ; le parasitisme final envers la société est la plus grande des gloires ! Vous êtes un parasite initial envers des individus ? on vous traite de canaille ! Vous êtes un parasite final vis-à-vis de la société ? on vous tient pour un chevalier, un gentleman !

Quel producteur a jamais pensé qu'il était responsable des consommations vicieuses qu'on ferait avec ses produits ? Il est honteux de boire du schnaps, cela va sans dire ; un homme qui se respecte ne boit que du bon vin. C'est le fait d'un roturier de vendre du schnaps aux consommateurs. Mais la production du schnaps est une occupation aristocratique. Les plus grands gentlemen anglais produisent de l'opium ; les petits gentlemen vendent cet opium aux cabaretiers en Chine ; mais ce n'est que la canaille des coolies qui le fume.

La vie est facile à comprendre ;
Faire du schnaps est une grande gloire ;
On se rend suspect à le vendre :
Canaille qui ose le boire (1).

Quelle mère, mariant sa fille, avec une circonspection prudente, à un homme déjà pourvu d'une position, pense que cette circonspection est la cause de ce qu'une autre mère pleure une enfant perdue ?

J'invite chaque lecteur à faire, dans un moment solennel, l'examen de sa conscience avec l'interrogatoire suivant :

Combien de travail consommé-je pendant l'unité de temps ?

Combien de terre ?

Combien de travail productif est-ce que je rends à la société pendant ce même temps ?

Quelle est la salubrité du travail que je consomme et dans quelle mesure est-il dangereux ?

Est-il respectable ou déshonorant ?

Jusqu'à quel point le travail productif que je rends à la société est-il insalubre et dangereux ?

Jusqu'à quel point est-il respectable ou déshonorant ?

Les réponses à ces questions sont des données pour résoudre les questions suivantes :

A quel degré suis-je le concurrent, le meurtrier de mes semblables ?

A quel degré suis-je un symbionte, un parasite ou un hôte ?

Suis-je un parasite pur ? Si oui, pour quelles raisons ? par jeunesse, par vieillesse, par infirmité, par paresse ou par ignorance ?

(1) Mein Sohn, o lern den Leben kennen !
Gar vornehm ist es Schnaps zu brennen,
Bedenklich schon ihn zu verkaufen,
Und ganz erbärmlich ihn zu — trinken.

Combien de vices est-ce que je produis par mes productions ?

Combien de vices supposent mes vertus ?

Voilà ce que j'appelle un examen sociologique de la conscience. Ce sont là les éléments pour l'estimation sociale de chacun. Personne ne se connaît qui n'a pas répondu à ces questions. Or la connaissance de soi-même est le commencement de la sagesse : γνῶθι σαυτόν.

§ 11. — *Méthode des valeurs moyennes.*

Le problème qu'il nous reste à traiter est celui qui consiste à déterminer les lois de la distribution des antagonismes et des rentabilités vraies, c'est-à-dire des dominations et des destructions, de la consommation des biens et du travail dépensé pour leur acquisition.

Ceci suppose la détermination des lois

1° du travail consommé,

2° de la terre consommée,

3° du travail productif,

4° des nourritures consommées,

5° des biens de culture consommés,

6° du travail rentable.

Comment déterminer ces lois ?

Ceci ne peut se faire que par la méthode des valeurs moyennes, dont voici le principe :

En envisageant une société *de près*, la distribution apparaît *inégale* d'un *individu* à l'autre. Il n'y a pas deux individus pour lesquels la distribution soit rigoureusement la même.

Mais si on regarde d'un peu *plus loin*, les différences les moins importantes s'effacent, et la société apparaît comme composée non plus d'*individus* distincts, mais de *groupes*, par rapport, auxquels la distribution *extérieure* est *inégale*, et la distribution *intérieure égale*.

Plus on s'éloigne de la société, plus le nombre de ces groupes diminue, et plus leur grandeur augmente, jusqu'à ce qu'à la fin la société apparaisse comme une *masse homogène* à distribution *égale*.

Il va sans dire que le *dernier* problème de la distribution consiste à déterminer les lois de la distribution entre les *individus*.

Mais pour résoudre ce problème il faut passer par les valeurs *moyennes* de la distribution, et il faut commencer par les valeurs moyennes les plus générales pour descendre aux valeurs moyennes plus spéciales, jusqu'à ce qu'on arrive à la fin aux valeurs individuelles.

Il faut donc d'abord se placer à une distance suffisamment grande pour que la société apparaisse comme une masse homogène à distribution égale, et étudier les lois de cette distribution égale.

Après avoir déterminé les lois de la distribution égale de la société homogène, on s'approche de la société jusqu'à ce qu'on aperçoive les contours des premiers grands groupes, les *classes* de la société, pour lesquelles la distribution extérieure est inégale, mais pour laquelle la distribution intérieure est encore égale.

C'est ainsi qu'on aperçoit dans la société bourgeoise les classes des ouvriers, des entrepreneurs, des rentiers, etc.

Après avoir déterminé les lois de la distribution entre les classes de la société, on s'approche à nouveau de la société, jusqu'à ce qu'on aperçoive dans les classes les contours de *groupes* hétérogènes, à distribution extérieure inégale, mais à distribution intérieure encore égale.

On verra que, par exemple, la classe des industriels se divise en grands et en petits industriels, la classe des ouvriers en ouvriers non qualifiés et qualifiés.

Après avoir déterminé les lois de la distribution entre les groupes des classes, on s'approche de nouveau de la société, jusqu'à ce qu'on aperçoive à la fin les individus.

Puis on détermine les lois de la distribution entre les individus qui composent les groupes.

Alors on a terminé l'étude du grand problème de la distribution.

Une des grandes fautes de toutes les théories de la distribution consiste en ce qu'elles veulent tout de suite déterminer les lois de la distribution entre les classes, en sautant la détermination de la distribution moyenne de la société.

§ 12. — *La distribution moyenne de la société. L'individu social moyen.*

A. — *Définition de la distribution moyenne et de l'individu social moyen.*

Nous nous plaçons d'abord à une distance suffisamment grande pour que la société nous apparaisse comme une masse homogène d'individus avec une distribution égale. L'individu que nous observons de cette distance est *l'individu social moyen*. Déterminons les lois de la distribution pour l'individu social moyen, de la distribution égale.

Chose curieuse ! La distribution égale a été proclamée un idéal par des milliards d'hommes depuis des milliers d'années : ἴσας εἶναι τὰς κτήσεις τῶν πολιτῶν ! Et cependant, jusqu'à présent, aucun de ces idéalistes ne s'est amusé à analyser une société où cette distribution serait mise en pratique. Les uns s'imaginent sans preuves, tels les socialistes, que ce sera un état de délices inouïes, la réalisation de la « paix entre les hommes », la fin de la lutte barbare pour la vie. Les autres, comme Aristote, croient, saus preuve aussi, que ce sera un état de monotonie écrasante. Mais à vrai dire on n'en sait encore rien, faute d'avoir jamais analysé cette société.

Nous supposons donc ici une société à distribution égale, non comme un idéal pratique à réaliser, mais comme une

hypothèse théorique qui servira à nous faire comprendre la société à distribution inégale.

D'abord, il faut donner une définition de cette notion : distribution égale. Tout le monde en parle, personne ne la détermine, et, si on y regarde de près, personne ne sait ce qu'elle signifie.

Pour nous, la distribution égale est cette distribution dans laquelle la distribution est égale

1° pour les antagonismes finaux,

c'est-à-dire pour les dominations finales,

pour les destructions finales ;

2° pour les rentabilités finales,

c'est-à-dire pour les consommations,

pour les travaux dépensés en vue de l'acquisition des biens.

Ceci signifie que la distribution doit être égale pour les quatre quantités auxiliaires de la distribution, à savoir :

1° pour le travail consommé,

2° pour la terre consommée,

3° pour le travail productif,

4° pour le travail rentable.

Cette détermination de la distribution égale est tellement évidente qu'elle n'a pas besoin d'une plus longue démonstration.

Il me paraît cependant utile de faire remarquer que c'est la première fois dans l'histoire de l'humanité que cette définition a été énoncée. Tous les autres sociologues ont une conception différente de celle-ci, conception qui, généralement, n'est pas clairement exprimée, mais qui est solidement sous-entendue.

C'est ainsi qu'on croit que la distribution égale est la distribution égale *initiale* des fortunes — ἴσας εἶναι τὰς κτήσεις τῶν πολιτῶν — ou l'égalité des revenus *putatifs* en argent.

Il semble qu'on croie qu'une distribution qui est égale dans *un* sens doit être égale dans *tous* les sens, ce qui n'est pas vrai.

Analysons donc les lois de ces quatre quantités auxiliaires dans la supposition d'une distribution égale. Autrement dit, analysons ces quatre quantités auxiliaires pour l'*individu social moyen*.

B. — *Lois des quatre quantités auxiliaires pour l'individu social moyen.*

Appelons pour l'*individu moyen* :

1° le travail consommé x_a ;

2° la terre consommée x_b ;

3° le travail productif a_p ;

4° le travail rentable a_r .

Appelons, pour la *société* :

1° le travail consommé X_a ;

2° la terre consommée X_b ;

3° le travail productif A_p ;

4° le travail rentable A_r ;

5° la population P.

Nous avons alors :

1° $x_a = X_a : P$;

2° $x_b = X_b : P$;

3° $a_p = A_p : P$;

4° $a_r = A_r : P$.

Il nous faut ici déterminer les quatre nouvelles auxiliaires X_a , X_b , A_p , A_r .

Il me paraît utile d'introduire ici quelques suppositions simplificatives, car, puisqu'il s'agit de calculs nouveaux, la principale besogne est de fixer d'abord les valeurs avec l'*approximation* la plus grossière. On pourra ensuite s'appliquer à introduire toutes les corrections utiles et nécessaires.

1° Nous supposerons d'abord que le travail *rentable* soit égal au travail *productif*, en sorte qu'il n'y ait ni travail productif non rentable, ni travail rentable non productif.

Cette supposition est en contradiction flagrante avec la réalité. Les travaux les plus productifs sont parfois sans rentabilité, tandis que les travaux rentables non productifs sont un des plus grands fléaux de toutes les sociétés.

Mais il est logiquement permis de commencer par faire abstraction de ces faits. De ceci résulte l'équation auxiliaire suivante :

$$A_p = A_r ,$$

d'où l'on tire

$$a_p = a_r .$$

De cette simplification il résulte que nous n'avons plus que trois quantités auxiliaires à déterminer, à savoir x_a, x_b, a_p.

2° Les quantités de travail et de terre qui *entrent* dans l'économie de la société par la *production* ne sont pas du tout égales aux quantités de travail et de terre qui en *sortent* par la *consommation*, pour une unité de temps donnée. C'est que les hommes *accumulent* pour des unités de temps du futur, et qu'ils *désaccumulent* ce que les unités de temps du passé ont accumulé.

Les différences entre ces quantités de travail et de terre qui entrent et qui sortent de l'économie de la société sont, toutes autres choses égales, d'autant plus grandes que les unités conventionnelles de temps sont plus petites.

Nous supposerons, pour simplifier les calculs, que ces différences soient nulles, et que, par conséquent, les quantités de travail et terre qui sortent de l'économie de la société par la consommation soient égales aux quantités qui y entrent par la production.

Nous avons appelé le travail qui entre dans la société par la production A_p ; appelons la terre qui y entre par la production B_p ; alors nous avons deux autres équations auxiliaires :

$$X_a = A_p ,$$
$$X_b = B_p .$$

Nous arrivons donc, à l'aide de nos trois équations auxiliaires, aux équations suivantes :

$$x_a = A_p : P ;$$
$$x_b = B_p : P ;$$
$$a_p = A_p : P.$$

Or la quantité A_p est évidemment proportionnelle à la population ; le paramètre de la proportionnalité est la journée moyenne de travail, que nous désignerons par j. Nous avons donc une quatrième équation auxiliaire :

$$A_p = P j.$$

De ceci résultent les équations suivantes :

1° $x_a = j$;

2° $x_b = B_p : P$;

3° $a_p = j$.

C'est-à-dire :

1° travail consommé = journée de travail ;

2° terre consommée = sol productif de la société divisé par la population ;

3° travail productif = journée de travail.

Avec ceci nous calculerons d'abord les lois pour la distribution des *antagonismes* finaux, c'est-à-dire des *dominations* et des *destructions* finales actives et passives, et ensuite celles pour la distribution des *rentabilités* finales, c'est-à-dire des *biens consommés* et du *travail nécessaire pour leur acquisition.*

C. — *Lois de la distribution des antagonismes finaux pour l'individu social moyen.*

Les *dominations* finales mettent en rapport le *producteur* et le *consommateur*.

La domination finale *active* se mesure par le *travail consommé*.

La domination finale *passive* se mesure par le travail *productif*.

Les *destructions* finales mettent en rapport *consommateur* et *consommateur*.

Les destructions finales *actives* sont mesurées par la *terre* que consomme le *consommateur considéré*.

Les destructions finales *passives* sont mesurées par la terre que consomment les *autres* consommateurs.

Dans une distribution égale on a donc :

dominations actives finales $= x_a = j$;

dominations passives finales $= a_p = j$;

destructions finales actives $= x_b = B_p : P$;

destructions finales passives $= B_p - x_b = B_p(1 - 1 : P)$.

De ceci résultent les propositions suivantes :

1° Les dominations finales ont des lois totalement différentes des lois des destructions finales.

2° La domination et la destruction dépendent en tout de trois quantités auxiliaires, la journée de travail, la population et le sol de la société.

3° Les dominations dépendent de la journée de travail, et sont indépendantes de la population et du sol de la société.

4° Les destructions dépendent de la population et du sol de la société, et sont indépendantes de la journée de travail.

5° La domination active et la passive varient avec la journée de travail, en sens direct.

6° Les dominations actives sont toujours égales aux dominations passives. Il n'y a donc ni symbioses hospitalières, ni symbioses parasitiques, ni parasitismes purs ; il n'y a que des symbioses pures.

7° Appelons tout excédant de la domination active sur la passive *exploitation* : alors on peut dire que dans une société à distribution égale il n'y a pas d'exploitations.

Mais il serait faux de dire qu'il n'y a pas de dominations. Les dominations n'y sont pas annihilées, elles existent, mais elles se neutralisent.

8° La distribution égale n'est pas un moyen suffisant pour

réaliser la « paix entre les hommes » ; avec ce moyen on ne peut réaliser la paix que pour la partie de la lutte qui se compose de dominations et d'exploitations ; mais on ne peut nullement la réaliser dans la partie de cette lutte qui se compose de destructions et d'exterminations.

9° Supposons que la journée de travail augmente de zéro jusqu'à son maximum, les dominations réciproques augmenteront de plus en plus, mais les destructions resteront inaltérées.

10° Supposons que la population augmente de zéro jusqu'à l'infini, les destructions s'accentueront de plus en plus, mais les dominations resteront inaltérées.

11° Supposons que le sol de la société augmente de zéro jusqu'à son maximum, les dominations en resteront inaltérées, ce ne sont que les destructions qui seront influencées.

D. — *Lois de la distribution des rentabilités finales pour l'individu moyen.*

Calculons maintenant avec nos trois quantités auxiliaires la distribution des rentabilités finales pour l'individu social moyen.

La rentabilité finale se compose :

1° de la consommation

des biens de culture x_c,

des biens de nourriture x_n ;

2° du travail dépensé pour leur acquisition y.

Nous avons :

1° $x_c = x_a p_a = j p_a$;

2° $x_n = x_b p_b = (B_p : P) p_b$;

3° $y = j$.

De ceci résultent les propositions suivantes :

1° La consommation des biens de culture a une loi totale-

ment différente de celle de la consommation des biens de nourriture.

2° La rentabilité finale dépend en tout de cinq quantités auxiliaires, la journée de travail j, la productivité du travail et de la terre p_a et p_b, la population P et le sol de la société B_p.

3° La consommation des biens de culture dépend de la journée de travail et de la productivité du travail, mais est indépendante de la productivité de la terre, de la population et du sol de la société.

4° La consommation des biens de nourriture dépend de la productivité de la terre, de la population et du sol de la société, mais est indépendante de la productivité du travail et de la journée de travail.

5° Le travail que coûte l'acquisition de ces biens consommés, lequel n'est autre chose que la journée de travail, est indépendant de la population, du sol de la société et de la productivité de la terre, mais il est en relation avec les biens de culture consommés, c'est-à-dire avec la productivité du travail.

6° La consommation des biens de culture varie avec la journée de travail et avec la productivité du travail en raison directe.

7° La consommation des biens de nourriture varie avec la productivité de la terre et avec le sol de la société en raison directe, et avec la population en raison inverse.

8° Le travail que coûte l'acquisition des biens varie avec la productivité du travail en sens inverse.

9° Supposons que, toutes autres choses égales, la journée de travail augmente du minimum jusqu'au maximum, la quantité des biens de culture consommés augmentera en raison directe ; mais la quantité des biens de nourriture ne sera pas altérée.

10° Supposons que, toutes autres choses égales, le sol de la société augmente sans limites, les biens de nourriture

augmenteront, mais ni les biens de culture, ni la journée de travail n'en seront altérés.

11° Supposons que, toutes autres choses égales, la productivité du travail augmente de zéro jusqu'à l'infini, la consommation des biens de nourriture restera inaltérée, mais la consommation des biens de culture variera en raison directe, ou la journée de travail en raison inverse.

12° Supposons que, toutes autres choses égales, la productivité de la terre augmente depuis zéro jusqu'à l'infini, la journée de travail et la consommation des biens de culture resteront inaltérées, mais la consommation des biens de nourriture variera en raison directe.

13° Supposons que, toutes autres choses égales, la population augmente sans limites, la journée de travail restera inaltérée, et la quantité de biens de culture restera inaltérée, elle aussi, mais la quantité de biens de nourriture diminuera jusqu'à zéro.

14° Nous avons appelé cette population pour laquelle chaque augmentation produit une diminution des biens de nourriture au-dessous de leur *optimum* une surpopulation *relative* ; si l'augmentation de la population diminue les biens de nourriture au-dessous de leur *minimum*, on a une surpopulation *absolue*.

De ce qui précède il résulte qu'une surpopulation est concevable, aussi bien une surpopulation absolue qu'une surpopulation relative.

15° La variation de la distribution des rentabilités finales pour l'individu moyen, dans une société qui se dirige vers une surpopulation, est caractérisée par ce fait que la consommation des biens de *nourriture diminue* jusqu'au minimum, tandis que la consommation des biens de *culture* et le *travail* dépensé pour leur acquisition restent *constants*.

Une surpopulation peut donc produire une misère en nourritures, mais elle ne peut produire ni une misère en biens de culture, ni une misère par surmenage.

J'attire l'attention du lecteur sur ce dernier résultat, car

c'est en ceci que la distribution dans *l'encombrement du marché de la main-d'œuvre* se distingue de la distribution dans la *surpopulation*. La variation de la distribution des rentabilités finales pour l'ouvrier moyen, dans une société bourgeoise qui se dirige vers l'encombrement du marché de la main-d'œuvre, est caractérisée dans le commencement par ce fait que la consommation des biens de culture diminue jusqu'au minimum et que la journée de travail augmente jusqu'au maximum, tandis que la consommation des biens de nourriture reste constante ; cette consommation des biens de nourriture ne diminuera que plus tard.

La grande faute de toutes les théories de la population a été de poser cette prémisse, que la population agissait sur chacun des trois éléments de la rentabilité dans le même sens ; on ne s'est pas aperçu qu'elle agit d'une façon distincte sur chacun de ces éléments.

C'est ainsi que les malthusiens, — les physiocrates — avancent, parce qu'une population suffisamment grande diminue la rentabilité en diminuant la consommation des nourritures, qu'elle diminue la rentabilité dans *tous* les sens, c'est-à-dire qu'elle diminue aussi la consommation des biens de culture, et qu'elle allonge la journée de travail.

Les socialistes — les ponocrates — avancent, au contraire, parce que l'augmentation de la population ne peut pas influencer les quantités de biens de culture consommées, qu'elle ne peut influencer la rentabilité d'*aucune* manière, c'est-à-dire qu'elle ne peut pas non plus diminuer la quantité des biens de nourriture consommés.

Pour les socialistes — les ponocrates —, toute espèce de misère est produite par un encombrement du marché de la main-d'œuvre ; la surpopulation n'y entre jamais pour rien.

Pour les malthusiens — les physiocrates —, toute espèce de misère est toujours produite par une surpopulation ; l'encombrement du marché de la main-d'œuvre n'y a jamais rien à voir.

Intra muros peccatur et extra.

E. — *Variations historiques des antagonismes et des rentabilités finales pour l'individu moyen.*

Demandons-nous maintenant comment les antagonismes finaux et les rentabilités finales varient en fait avec le *temps* ?

Pour répondre à cette question, il faut préalablement savoir comment la population, la productivité du travail et de la terre, la journée de travail et le sol de la société varient dans le temps.

1° La productivité de la terre a cette tendance, d'augmenter avec le temps en progression arithmétique.

C'est là une loi de la physiologie des plantes, qui découle de la loi dite du « minimum », découverte par Liebig.

Cette augmentation cependant a une limite supérieure qu'elle ne peut pas franchir ; c'est le maximum *physique* de la fertilité, lequel dépend du minimum de l'angle dièdre nécessaire à une plante pour vivre.

2° La productivité du travail a cette tendance, d'augmenter avec le temps d'une manière irrégulière ; on peut toutefois déterminer cette augmentation approximativement comme une progression arithmétique. Le maximum n'est que très mal déterminable.

3° La journée de travail est une variable, dont la limite supérieure est le maximum physiologique, et dont la limite inférieure est le minimum physiologique de la consommation, divisé par la productivité du travail.

Le maximum est donc une constante dans le temps, mais le minimum est une variable dans le temps, qui diminue avec la productivité du travail.

4° La terre dont dispose une société pour sa production peut augmenter, et tend à augmenter, mais elle ne peut jamais dépasser une certaine limite constante, qui est la superficie de notre planète.

5° La population tend à augmenter avec le temps en pro-

gression géométrique ; c'est une loi banale de la physiologie. L'exposant de cette progression est la fécondité des femmes. Il n'y a pas de maximum.

De ce qui précède résultent les propositions suivantes :

1° A cause de l'augmentation de la population, les destructions actives ont une tendance à diminuer, et les destructions passives ont une tendance à augmenter.

2° A cause de l'augmentation de la productivité du travail, la consommation des biens de culture tend à augmenter dans le temps sans culmination, selon une progression arithmétique.

3° La consommation des biens de nourriture augmente d'abord, elle aussi, à cause de l'augmentation de la productivité de la terre ; mais après être arrivée à un maximum, elle diminue, à cause de l'augmentation plus rapide de la population, jusqu'à son minimum.

Arrivées à ce point, la population et la consommation des biens de nourriture restent constantes elles aussi, tandis que la consommation des biens de culture va en augmentant.

La société tend à tomber dans une surpopulation.

Ce moment, quand arrivera-t-il ?

Pour le calculer, il faut connaître les valeurs des paramètres des formules, c'est-à-dire les valeurs de la fertilité maxima de la terre, de la surface de notre planète, de la fécondité des femmes et de la population dans le temps initial dont on veut partir.

Sera-ce un temps prochain ou éloigné ?

Si on fait abstraction des limitations volontaires de la population, si on fait abstraction de ce fait que tous les terrains récemment cultivés, surtout dans les tropiques, sont mortels pour les premiers habitants, ce moment ne sera pas très éloigné.

Avec ces suppositions on pourrait facilement arriver à une surpopulation globale en quelques siècles, même avec une population initiale qui ne dépasserait pas celle d'une des nations européennes.

En introduisant les obstacles naturels produits par les maladies coloniales, ce moment reculera un peu. Mais à la fin il doit arriver, et alors ce n'est que la limitation volontaire de la population qui pourra protéger l'humanité contre les horreurs d'une surpopulation.

Telles sont les grandes lois de la distribution moyenne.

§ 13. — *La distribution moyenne à l'intérieur des classes. L'individu de classe moyen.*

Rapprochons-nous maintenant de la société jusqu'à ce que nous apercevions les premiers grands groupements d'individus, pour lesquels la distribution *extérieure* est *inégale*, mais pour lesquels la distribution *intérieure* paraît encore *égale*.

Les premiers groupements visibles quand on étudie la société sont les *classes*, c'est-à-dire la totalité de ces individus qui ont des chaînes de procès d'acquisition similaires, dont les consommations ont les mêmes titulatures.

La manière dont une société se divise en classes est sa *formation*.

La première différenciation de la société homogène qui devient visible en s'approchant d'elle est donc sa formation.

Les individus que nous apercevons de cette distance ne sont plus les individus *sociaux moyens*, mais les individus *moyens des classes*.

Pour déterminer la distribution entre les classes, il faut d'abord déterminer les quatre quantités auxiliaires de la distribution pour l'individu de classe moyen, à savoir

1° le travail consommé,

2° la terre consommée,

3° le travail productif,

4° le travail rentable.

La formation en classes de la société étant donnée, il faut résoudre le problème de la distribution entre ces classes de la manière suivante.

Il faut d'abord prendre une classe, et chercher les lois de la distribution entre cette classe et le reste des classes.

Cette distribution se détermine en calculant les quatre quantités auxiliaires

1° pour la première classe *directement*,

2° pour le reste des classes *indirectement*, par soustraction.

Ensuite on prend une seconde classe, et on cherche à déterminer les lois de la distribution des quatre quantités auxiliaires entre cette seconde classe et le reste du reste des classes.

Ceci se fait de nouveau en déterminant les quatre inconnues auxiliaires pour la seconde classe *directement*, et pour les classes restantes *indirectement* par soustraction.

Ensuite on prend une troisième, une quatrième, une n-ième classe, jusqu'à la dernière, et on répète cette même opération pour chacune des classes.

En théorie, l'ordre dans lequel on examine les classes est indifférent. Ce ne sont que des raisons secondaires de la technique du calcul qui règlent cet ordre. On commence par cette classe pour laquelle les quantités auxiliaires sont le plus faciles à calculer directement.

Mais comment calcule-t-on les quatre quantités auxiliaires de la distribution pour les classes *directement* ?

Nous allons d'abord expliquer comment on calcule directement des deux quantités du travail et de la terre consommée.

Les deux quantités du travail et de la terre consommée représentent, comme nous venons de le voir, les antagonismes économiques finaux, la *fin* de la grande *lutte économique pour la vie*.

Chaque lutte a un commencement; puis vient une série de batailles; puis vient la fin.

Le commencement de la lutte est l'armure du lutteur ; la fin est le butin.

Pour pouvoir expliquer la phase finale d'une guerre, il faut connaître sa phase initiale, et expliquer chaque phase successive par la phase antérieure.

La lutte économique pour la vie est le grand processus d'acquisition.

Le commencement de cette lutte est représenté par la quantité de biens que l'on possède en entrant dans ce processus.

Chaque procès d'acquisition est une bataille.

Après chaque procès la quantité des biens possédés change.

La dernière bataille de la lutte est le procès par lequel on acquiert un bien pour le consommer.

Le butin de cette lutte est représenté par la quantité des biens qu'on consomme.

Pour expliquer cette possession finale, la consommation,

1° il faut d'abord connaître les quantités de travail et de terre avec lesquelles une classe entre dans la lutte ; ces quantités sont des paramètres ;

2° ensuite il faut connaître la série de ces procès d'acquisition qui composent le grand processus d'acquisition de cette classe ;

3° enfin il faut connaître les rapports entre les quantités de travail et terre rendues et reçues dans chaque procès.

Avec ces trois prémisses on peut calculer les quantités de travail et de terre avec lesquelles on sort de la lutte pour la consommation, les quantités recherchées de *travail* et de *terre consommés.*

Si les quantités de travail et de terre avec lesquelles on entre dans la lutte pour la vie sont a_o et b_o, et si les quantités dont on dispose dans les phases successives de cette lutte sont a_1 et b_1, a_2 et $b_2 \ldots$, a_n et $b_n \ldots$, alors il faut calculer a_1 et b_1 de a_o et b_o, a_2 et b_2 de a_1 et b_1, etc., jusqu'à ce qu'on arrive aux quantités de travail et de terre de la dernière

phase, qui ne sont autre chose que nos inconnues x_a et x_b.

Les quantités de travail avec lesquelles on entre dans notre lutte se divisent en deux parties :

1° le travail propre,

2° le travail d'autrui.

Le travail propre est la troisième inconnue a_p.

Chaque procès exige une certaine quantité de travail qui n'est pas du travail productif, qui n'entre donc pas dans le travail initial, et qui ne fait pas partie du travail rendu dans les procès d'acquisition.

C'est ainsi que les travaux exécutés par une armée ne sont pas tous dirigés contre l'ennemi ; une partie est consommée par des frottements intérieurs.

La somme de ces quantités de travail nous donne notre quatrième quantité auxiliaire a_r.

Mais comment se procurer ces connaissances que nous avons montrées nécessaires ?

1° Pour connaître les rapports entre les quantités de travail et de terre rendue et reçue, il faut connaître la *théorie de l'échange*, que nous venons d'exposer.

2° Pour connaître la série des procès qui composent le processus d'acquisition, il faut connaître la *formation* de la société dont on s'occupe.

3° Pour connaître les quantités de travail et de terre initiales avec lesquelles on entre dans le processus d'acquisition, et pour connaître la relation entre le travail propre et le travail d'autrui dans ce travail initial, il faut connaître l'*histoire antérieure* de la société.

4° Pour connaître le travail rentable, il faut connaître le travail rentable non productif que coûte chacun des procès d'acquisition.

Le problème de la distribution entre les classes est donc différent pour chaque *formation*.

Pour résoudre ce problème d'une manière complète, il faut le résoudre pour chaque formation.

Pour faire ceci systématiquement, il faut d'abord construire le système des formations.

Notre problème est différent, encore, selon l'*histoire antérieure* de chaque formation, car c'est cette histoire qui détermine la distribution initiale des fortunes. Mais ces différences ne sont que des différences de paramètres.

Quand on connaît les quatre quantités auxiliaires de la distribution, on en tire la distribution des antagonismes — dominations et destructions — et des rentabilités, la consommation et la journée de travail, par le moyen les formules que nous savons.

III. — LA DISTRIBUTION DANS LA FORMATION BOURGEOISE

§ 1. — *Généralités.*

Nous nous limiterons à l'étude de la formation bourgeoise.

Nous supposerons ici, pour la simplification des calculs, la formation bourgeoise pure, schématique, telle que nous l'avons déterminée, et non la formation bourgeoise contemporaine, qui est une formation bourgeoise mêlée de beaucoup d'éléments extra-bourgeois.

Nous commencerons par la classe *ouvrière*.

Nous appellerons l'ensemble des autres classes la classe *capitaliste*.

Nous supposerons donc d'abord une distribution *inégale* entre les classes ouvrière et capitaliste, mais *égale* à l'*intérieur* de ces deux classes.

Nous déterminerons donc d'abord les lois de la distribution entre la *classe ouvrière* et la *classe capitaliste*, entre *l'ouvrier moyen* et le *capitaliste moyen*, et ensuite les différences entre ces deux individus de classe *moyens* et l'*individu social moyen*, que nous venons d'étudier dans les chapitres antérieurs.

Voici la marche que nous suivrons.

Je rappelle au lecteur que les quatre inconnues auxiliaires de la distribution sont :

1° le travail consommé, x_a,

2° la terre consonsommée, x_b,

3° le travail productif, a_p,

4° le travail rentable; a_r.

Nous déterminerons d'abord les lois de ces quatre auxiliaires pour l'*ouvrier moyen*.

Ceci se fait *directement*.

Puis nous déterminerons les lois de ces quatre auxiliaires pour la *classe ouvrière*.

Ceci se fait en multipliant les auxiliaires de l'ouvrier moyen par le nombre des ouvriers.

Ensuite nous déterminerons les lois des quatre auxiliaires pour la *classe capitaliste*.

Cette détermination se fait indirectement, en soustrayant les quantités auxiliaires de la classe ouvrière des quantités auxiliaires de la société, quantités que nous avons eu soin de déterminer plus haut.

Enfin nous déterminerons les lois des quatre auxiliaires pour le *capitaliste moyen*.

Ceci se fait en divisant les quantités obtenues pour la classe capitaliste par le nombre des capitalistes.

Cela fait, nous discuterons toutes ces lois, et nous les comparerons avec les lois des mêmes quantités pour la société.

Les auxiliaires une fois connues, nous calculerons les véri tables inconnues finales de la distribution,

1° la *rentabilité finale*, c'est-à-dire

la consommation des biens,

le travail dépensé pour leur acquisition,

2° les antagonismes finaux, c'est-à-dire

les dominations finales,

les destructions finales.

Tous ces calculs seront faits

1° pour la classe ouvrière,

2° pour la classe capitaliste

3° pour l'ouvrier moyen,

4° pour le capitaliste moyen.

Nous terminerons en comparant la rentabilité finale et les antagonismes finaux pour l'ouvrier moyen et le capitaliste moyen avec la rentabilité finale et les antagonismes finaux pour l'individu social moyen.

Avant d'entrer dans cette longue analyse, et de toucher, pour la première fois dans ce livre, à des questions politiques, il faut que je fasse au lecteur une confession.

L'intention essentielle de ce livre est beaucoup plus de mettre en relief la valeur du principe travail-terre pour la solution des problèmes économiques en général, que de donner des solutions nouvelles à tels problèmes pratiques.

Mais pour mettre ce principe nouveau bien en relief, il faut simplifier les calculs.

Or une simplification théorique entraîne presque toujours une exagération pratique, elle conduit à agrandir ce qui est grand et à diminuer ce qui est petit.

Je donnerai donc dans l'analyse suivante une théorie exagérée de la distribution entre le capital et le travail.

En cela je ne suis pas un faussaire, mais un simplificateur : ces simplifications me conduisent à des approximations plus ou moins grossières ; mais ces approximations acceptées, il n'est pas difficile d'introduire les corrections nécessaires.

Avec ces exagérations je ne veux dénigrer personne ; je veux seulement mettre en relief la valeur du principe travail-terre pour les calculs économiques.

Je dis ceci pour éviter tout malentendu.

Pour faciliter les calculs, nous introduirons ici les signes suivants :

1° nombre des ouvriers = L ;

2° nombre des capitalistes = K.

Nous désignerons les quantités auxiliaires pour l'ouvrier

moyen par l'indice l, et celles pour le capitaliste moyen par l'indice k. Nous avons donc :

1° pour l'ouvrier moyen,
travail consommé $= x_{al}$,
terre consommée $= x_{bl}$,
travail productif $= a_{pl}$,
travail rentable $= a_{rl}$;
2° Pour le capitaliste moyen,
travail consommé $= x_{ak}$,
terre consommmée $= x_{bk}$,
travail productif $= a_{pk}$,
travail rentable $= a_{rk}$;
3° pour la classe ouvrière,
travail consommé $= X_{al}$,
terre consommée $= X_{bl}$,
travail productif $= A_{pl}$,
travail rentable $= A_{rl}$;
4° pour la classe capitaliste,
travail consommé $= X_{ak}$,
terre consommée $= X_{bk}$,
travail productif $= A_{pk}$,
travail rentable $= A_{rk}$.

§ 2. — *Les quatre inconnues auxiliaires.*

A. — *Les ouvriers.*

a) L'ouvrier moyen.

Nous voulons déterminer d'abord les lois des quatre quantités auxiliaires de la distribution pour l'ouvrier moyen.

En considérant l'ouvrier *moyen*, on fait abstraction de tous les moments qualifiants de son travail.

α) Le travail rentable de l'ouvrier moyen.

Le travail rentable de l'ouvrier est sa journée de travail, que nous désignerons par j_l. Nous avons donc :

$$a_{rl} = j_l.$$

β) *Le travail productif de l'ouvrier moyen.*

Dans la formation bourgeoise pure, tout le travail productif de l'ouvrier est du travail rentable. Les ouvriers ne se paient pas le luxe, dans cette formation, de faire du travail productif qui ne soit pas également rentable.

Mais il ne s'ensuit pas, inversement, que tout travail rentable de l'ouvrier soit productif.

Il y a dans cette question des malentendus fâcheux.

Un salarié est un individu qui donne du travail et qui reçoit un salaire.

Mais d'abord il n'est pas du tout nécessaire que ce travail donné soit entièrement, ou même en partie, une domination de la nature. Il se peut que ce travail représente en partie, ou même dans sa totalité, une domination de l'homme.

Un ouvrier ne peut-il pas être salarié dans une entreprise de dardanariat ?

Il se peut même qu'un salarié ignore absolument le véritable but de son travail, et ne sache pas si son travail est productif ou non. Ὁ δοῦλος οὐκ οἶδε ἃ ποιεῖ ὁ κύριος (Saint Jean).

C'est ainsi que les mineurs dans une mine de fer ne savent pas si avec ce fer on fabriquera des poignards pour des brigands ou des charrues pour des paysans.

On doit même classer les salariés en deux groupes, selon qu'ils sont essentiellement productifs ou essentiellement improductifs, selon qu'ils aident essentiellement à la productivité ou à la rentabilité de leurs patrons.

Les premiers sont les *ouvriers* proprement dits, les seconds sont les *commis*.

Les commis ne sont pas toujours improductifs, mais ils le sont essentiellement ; et les ouvriers sont essentiellement, mais non toujours productifs.

En supposant même que le travail salarié soit tout entier

productif, il n'en résulte pas que le travail total, la journée entière de l'ouvrier soit productive. De même que tout négociant a besoin de dépenser du travail pour pouvoir vendre ses marchandises, et que ce travail n'est pas productif, qu'il ne rentre pas dans le travail que les marchandises renferment, de même tout ouvrier doit dépenser du travail pour pouvoir louer son travail, et ce travail dépensé par l'ouvrier pour chercher du travail n'est pas productif.

Dans les crises et dans d'autres circonstances fâcheuses, cette partie improductive de la journée de travail peut même devenir regrettablement grande.

Cependant nous voulons ici, pour des raisons de simplification, supposer que tout le travail rentable de l'ouvrier soit du travail productif. Nous avons donc :

$$a_{pl} = jt.$$

γ) *Travail et terre consommés.*

Pour calculer les quantités de travail et de terre consommées par l'ouvrier moyen, nous passerons par les calculs suivants :

1° Nous déterminerons d'abord les quantités de travail et de terre avec lesquelles l'ouvrier entre dans son processus d'acquisition, autrement dit sa fortune initiale.

2° Puis nous calculerons les quantités de travail renfermées dans son salaire.

3° De ceci nous tirerons les quantités de travail renfermées dans sa consommation.

4° Ensuite nous déterminerons le quotient terre : travail renfermé dans sa consommation.

5° De ceci nous tirerons les quantités de terre renfermées dans sa consommation.

Le travail avec lequel l'ouvrier entre dans son processus d'acquisition est son travail productif, lequel est, comme nous venons de l'exposer, approximativement égal à sa journée de travail.

La terre avec laquelle l'ouvrier entre dans ce processus est égale à zéro.

Nous avons donc :

1° travail initial de l'ouvrier $= jl$;

2° terre initiale de l'ouvrier $= o$.

Supposons

1° que le quotient entre le travail reçu et le travail rendu, le quotient de domination, soit pour le travail loué égal à α',

2° que le même quotient de domination soit dans l'achat des vivres égal à α'' ,

3° que le quotient terre : travail soit dans les biens consommés par l'ouvrier égal à β' ,

alors nous avons pour le travail et la terre consommés par l'ouvrier les formules suivantes :

$$x_{al} = jl\ \alpha'\ \alpha'',$$
$$x_{bl} = jl\ \alpha'\ \alpha''\ \beta'.$$

b) La classe ouvrière.

Déterminons maintenant les quatre quantités auxiliaires pour la classe des ouvriers.

Nour arrivons à ces quantités en multipliant les quantités auxiliaires pour l'ouvrier moyen par le nombre des ouvriers. Nous avons donc :

$$X_{al} = L\ jl\ \alpha'\ \alpha'',$$
$$X_{bl} = L\ jl\ \alpha'\ \alpha''\ \beta',$$
$$A_{pl} = L\,jl,$$
$$A_{rl} = L\ jl.$$

B.— *Les capitalistes.*

Nous commençons ici par la *classe* des capitalistes, et nous terminerons par le capitaliste *individuel moyen*.

a) La classe capitaliste.

α) Le travail rentable de la classe capitaliste.

Le travail rentable du capitaliste est sa journée de travail, que nous désignerons par j_k.

Les ouvriers se plaisent à parler de la paresse des capitalistes. C'est qu'ils prêtent leur propre psychologie aux capitalistes. L'ouvrier excédé de fatigue se dit : « si j'avais du capital, je ne travaillerais pas », et il en conclut que le capitaliste, qui a du capital, ne travaille pas.

Mais ceci n'est pas la vérité. La psychologie du capitaliste est toute différente de celle de l'ouvrier. Le capitaliste veut d'abord un peu de luxe, puis il veut plus de capital ; et ces deux désirs sont plus forts que le désir de ne rien faire. D'ailleurs, si le capitaliste consentait à ronfler, sa femme ne le lui permettrait pas. C'est ainsi que le capitaliste travaille. Il est probable que le capitaliste moyen travaille plus que l'ouvrier moyen. La différence est que le travail de l'ouvrier moyen est essentiellement un travail des muscles, et que celui du capitaliste est beaucoup plus un travail des nerfs. Or ce dernier travail est, à la fin du compte, beaucoup plus épuisant que le premier. Il y a beaucoup plus de surmenés parmi les capitalistes que parmi les ouvriers et les plus surmenés de tous se trouvent dans la haute finance. Tout médecin le sait. Nous avons donc la formule

$$A_{rk} = K_{jk},$$

où j_k est une quantité positive.

6) Le travail productif de la classe capitaliste.

La journée de travail *rentable* des capitalistes renferme-t-elle une partie productive ou non ?

Une grande partie du travail rentable des capitalistes est dépensée dans la concurrence acharnée que les capitalistes se font entre eux. Une autre partie est dépensée dans les exploitations que les capitalistes font, non seulement des ouvriers, mais encore de leur pareils.

Ces parties de leur journée de travail ne sont pas productives. Est-ce que tout leur travail serait improductif ?

Il y a des gens qui se plaisent à dire que le travail rentable des capitalistes est un travail tout entier *improductif*, qu'ils ont pour toutes les fonctions productives des salariés qualifiés.

Pour réduire cette proposition à sa juste valeur, il faut se rappeler que la classe des capitalistes se subdivise en quatre classes, celle des propriétaires fonciers, celle des prêteurs, celle des entrepreneurs et celle des marchands.

J'admets que les propriétaires fonciers et que les prêteurs ne travaillent pas productivement. Quant aux marchands, je crois que leur travail moyen est en partie productif ; mais je veux même admettre que leur travail soit totalement improductif.

Ce que je ne peux pas admettre, c'est que le travail de l'entrepreneur moyen soit improductif. Il y a parmi les entrepreneurs des techniciens de premier ordre, qui dirigent les techniciens de second ordre salariés.

On dit que les entreprises tendent toutes à se constituer en sociétés par actions, où les actionnaires, qui sont les véritables entrepreneurs, ne font que détacher leurs coupons, et où tout le travail directeur productif est fourni par des directeurs salariés.

J'admets la tendance des entreprises personnelles à se transformer en sociétés par actions, je reconnais que l'actionnaire ne fait pas beaucoup plus que de détacher ses coupons ; mais je ne peux pas admettre que l'actionnaire soit l'entrepreneur, et que les directeurs soient des salariés.

Ceci est un sophisme, dont la base est la confusion des rapports *juridiques* avec les rapports *économiques*.

Juridiquement, l'actionnaire peut être l'entrepreneur ; et le directeur d'une entreprise peut être *juridiquement* un salarié, même s'il reçoit un salaire d'un million de dollars par an comme c'est le cas pour le directeur du Steel-trust.

Mais économiquement l'actionnaire n'est qu'un prêteur d'argent, qui ne se distingue des autres prêteurs qu'en ce qu'il reçoit un intérêt variable, tandis que ceux-là reçoivent un intérêt *fixe*.

Économiquement, les directeurs d'une entreprise ne sont pas des salariés, mais bien des entrepreneurs, qui ne se distinguent des autres entrepreneurs qu'en ce qu'ils se font garantir un *minimum* de *profit*.

Le million de dollars par an que reçoit le directeur du Steel-trust n'est pas économiquement un *salaire*, c'est un minimum de *profit* garanti, et les dividendes que ce trust paie à ses actionnaires ne sont pas un *profit*, mais un *intérêt* variable.

La vérité est que la classe des entrepreneurs est toujours de plus en plus exploitée par la classe des prêteurs. C'est là un phénomène que nous rencontrerons, quand nous analyserons la distribution à l'intérieur des classes capitalistes.

Mais si la *rentabilité* de l'entrepreneur diminue de plus en plus par l'exploitation que fait de lui le prêteur, il ne faut pas tomber dans ce quiproquo de dire que sa *productivité* diminue.

La proposition de l'improductivité de tous les entrepreneurs est aussi fausse que la proposition analogue de la productivité de tout salarié.

Recevoir un salaire n'est pas un acte incompatible avec l'improductivité ; et donner un salaire n'est pas un acte incompatible avec la productivité. Il y a des *salariants* productifs, comme il y a des *salariés* improductifs.

L'entrepreneur est la personne la plus injustement traitée par les ouvriers. L'entrepreneur est selon eux le véritable voleur, à côté duquel les autres capitalistes sont des gens innocents, voire même des hommes de bien, puisqu'ils volent les voleurs.

C'est que l'entrepreneur est la personne qui entre *directement* en contact avec les ouvriers, la personne qui les exploite *directement*, tandis que les autres classes capita-

listes ne les exploitent qu'indirectement, ce que les ouvriere n'aperçoivent pas, ne connaissant pas encore la distinction entre l'exploitation en première et l'exploitation en dernière instance.

Ensuite les rapports directs produisent toujours plus de froissements que les rapports indirects. Le caporal est toujours plus grossier que le général.

J'admets qu'on trouve plus de sympathie pour les ouvriers, voire même plus de connaissances sociologiques chez les propriétaires fonciers ou les prêteurs que chez les entrepreneurs, dont l'intelligence économique est généralement obscurcie par les passions que produit le contact direct avec les ouvriers ; et c'est ceci qui a probablement induit les ouvriers à regarder les entrepreneurs comme leurs plus grands, comme leurs seuls exploitateurs.

Mais cette sympathie plus grande des autres classes capitalistes est purement platonique, car ce sont elles à la fin du compte qui emportent le plus grand morceau du fromage sans travail productif aucun ; le pauvre entrepreneur, lui, doit, après s'être surmené, se contenter du morceau le plus petit ; tel Achille, quand il dit :

> . . . τὸ μὲν πλεῖον πολυάϊκος πολέμοιο
> χεῖρες ἐμαὶ διέπουσ'· ἀτὰρ ἤν ποτε δασμὸς ἵκηται,
> σοὶ τὸ γέρας πολὺ μεῖζον, ἐγὼ δ'ὀλίγον τε φίλον τε
> ἔρχομ' ἔχων ἐπὶ νῆας, ἐπεί κε κάμω πολεμίζων.

Il y a donc parmi les entrepreneurs des hommes qui sont de vaillants coopérateurs des ouvriers dans cette grande lutte de la société contre la nature que nous avons appelée la production.

Les entrepreneurs représentent à ce point de vue l'aristocratie parmi les capitalistes.

Ce qui doit cependant frapper celui qui a eu l'occasion d'être en relations intimes avec des entrepreneurs, même dans la grande industrie, avec de grands industriels, c'est l'ignorance et l'indifférence avec laquelle ceux-ci envisagent

leur position exceptionnelle de producteurs parmi les capitalistes. Les entrepreneurs ne se regardent pas du tout comme l'aristocratie naturelle dans la hiérarchie des capitalistes. Eux-mêmes ne s'estiment que selon leur rentabilité. Un spéculateur improductif plus riche est estimé plus qu'un industriel productif moins riche, non seulement par ses confrères en spéculation, ce qui serait naturel, mais encore par les industriels eux-mêmes, ce qui est étonnant. Aucun entrepreneur, grand ou petit, n'hésiterait à se transformer en spéculateur, si cette *capitis diminutio* devait augmenter sa rentabilité; et tout spéculateur refusera de s'anoblir en devenant un industriel productif, si cette noblesse doit diminuer sa rentabilité. Ce n'est que la rentabilité qui peut anoblir, selon la manière de voir de tout capitaliste ; les titres de noblesse donnés par la productivité ne valent rien pour la classe capitaliste.

C'est probablement l'observation de cette indifférence des entrepreneurs à l'égard de la productivité qui a induit les ouvriers et tant d'économistes à nier leur productivité, par un raisonnement évidemment illogique.

Pour nous, du moment que nous admettons la productivité d'une partie des capitalistes, nous n'avons plus le droit de dire que le capitaliste moyen est improductif, et que son travail productif est égal à zéro.

Cependant je veux supposer ici, pour des raisons de simplification, que le travail productif du capitaliste moyen soit égal à zéro.

Nous avons donc approximativement :

$$A_{pk} = o.$$

γ) Le travail consommé par la classe capitaliste.

Le travail consommé par la classe capitaliste est égal au travail consommé par la société, moins le travail consommé par la classe ouvrière.

$$X_{ak} = X_a - X_{al} \cdot$$

Le travail consommé par la société est égal au travail productif de la société :

$$X_a = A_p.$$

Le travail productif de la société est égal au travail productif de la classe ouvrière, plus le travail productif de la classe capitaliste :

$$A_p = A_{pl} + A_{pk}.$$

Or nous avons vu que le travail productif de la classe capitaliste est nul :

$$A_{pk} = o.$$

De ceci découlent les propositions suivantes :

1° le travail productif de la société est égal au travail productif de la classe ouvrière :

$$A_p = A_{pl};$$

2° le travail consommé par la société est égal au travail productif des ouvriers :

$$X_a = A_{pl};$$

3° par suite, le travail consommé par la classe capitaliste est égal au travail productif de la classe ouvrière, moins le travail consommé par cette classe :

$$X_{ak} = A_{pl} - X_{al}.$$

C'est dans cette formule que se cache ce qu'il y a de vrai dans la fameuse théorie de la *plus-value* de Marx.

Nous savons que le travail productif de la classe ouvrière est égal à la journée de travail moyenne de l'ouvrier multipliée par le nombre des ouvriers,

$$A_{pl} = Ljl,$$

et que le travail consommé par la classe ouvrière est égal au travail consommé par l'ouvrier moyen, multiplié par le nombre des ouvriers,

$$X_{al} = Ljl\,\alpha'\alpha''.$$

De ceci résulte la formule suivante pour le travail consommé par la classe des capitalistes :

$$X_{ak} = L\,(j_l - j_l\ \alpha'\,\alpha'').$$

δ) *La terre consommée par la classe capitaliste.*

La terre consommée par la classe capitaliste est égale à la terre consommée par la société, moins la terre consommée par la classe ouvrière :

$$X_{bk} = X_b - X_{bl}.$$

La terre consommée par la société est égale à la terre productive de la société :

$$X_b = B_p\ .$$

La terre consommée par la classe ouvrière est, selon nos formules antérieures, égale à $Lj_l\ \alpha'\alpha''\beta'$:

$$X_{bl} = Lj_l\ \alpha'\,\alpha''\,\beta'.$$

De ceci résulte la formule suivante :

$$X_{bk} = B_p - Lj_l\ \alpha'\,\alpha''\,\beta'.$$

b) Le capitaliste moyen.

Déterminons maintenant les quatre quantités auxiliaires pour le capitaliste *individuel moyen*.

Pour arriver à ces quantités, on n'a qu'à diviser les quantités obtenues pour la classe des capitalistes par le nombre de ces derniers.

Nous avons donc :

$$x_{ak} = L : K\,(j_l - j_l\ \alpha'\,\alpha''),$$
$$x_{bk} = (B_p - L\,j_l\ \alpha'\,\alpha''\,\beta) : K,$$
$$a_{pk} = o,$$
$$a_{rk} = j_k.$$

§ 3. — *Discussion des quatre auxiliaires.*

A. — *Les huit nouvelles auxiliaires.*

Pour déterminer les lois de nos quatre auxiliaires pour la distribution entre le capital et le travail, nous avons dû introduire huit nouvelles auxiliaires, à savoir :

1° la journée de travail de l'ouvrier, j_l,

2° la journée de travail du capitaliste, j_k,

3° le quotient de domination pour le travail loué, α',

4° le quotient de domination pour l'achat des vivres, α'',

5° le quotient travail : terre de la consommation de l'ouvrier, β',

6° le nombre des ouvriers, L,

7° le nombre des capitalistes, K,

8° la terre sociale productive, B_p.

Quelles sont les lois des nouvelles auxiliaires ?

Nous ne pouvons déterminer que les valeurs vers lesquelles tendent ces auxiliaires nouvelles.

Il en résulte que nous ne pouvons déterminer pour nos véritables auxiliaires que les valeurs vers lesquelles elles *tendent*, sans pouvoir donner les valeurs qu'elles *ont* en réalité.

a) *Les deux quotients de la domination de l'ouvrier.*

Nous commencerons par déterminer les deux quotients du travail reçu et du travail rendu sur le marché de la main-d'œuvre et sur le marché des vivres, les deux quotients de domination α' et α''.

Ces déterminations se font par une application de la théorie de la valeur d'échange, que nous avons eu soin d'exposer plus haut.

Les prix dépendent, toutes autres choses égales, du nombre des offrants et des demandeurs.

Ceci est aussi vrai pour le prix du travail loué, le salaire, que pour le prix des produits.

Considérons d'abord les prix des biens.

La loi dite de la *coopération* veut que les coûts des produits pour le fabricant soient d'autant plus petits que l'échelle de la fabrication est plus grande.

Plus donc un fabricant est riche, plus il peut, à profit égal, vendre ses marchandises bon marché.

Ainsi le fabricant plus riche ruine toujours, toutes autres choses égales, le fabricant moins riche.

De ceci il résulte que le nombre des fabricants tend à diminuer,qu'on va de la concurrence à l'oligopole, et de l'oligopole au monopole.

Les prix des marchandises tendent donc à passer des prix de concurrence aux prix d'oligopole et finalement aux prix de monopole.

Considérons maintenant le prix du travail loué, le salaire.

Le fabricant, qui est offrant sur le marché des marchandises, est demandeur sur le marché du travail.

En conséquence, le mouvement des prix de la main-d'œuvre va du prix de la *concurrence*, par le prix de l'*oligoone*, vers le prix du *monoone*.

Voilà ce que j'appellerai la loi du *monopole-monoone*.

Pour le fabricant, il y a la tendance à recevoir des prix de monopole et à payer des prix de monoone ; et pour l'ouvrier, il y a la tendance à recevoir des prix de monoone et à payer des prix de monopole.

Cette marche vers le monopole-monoone est précipitée par quelques artifices et quelques ruses des fabricants.

Les fabricants les plus riches ne se contentent pas toujours de baisser les prix de leurs marchandises en raison de la diminution de leurs frais, ils commencent par les baisser

davantage. Ils se contentent de profits moindres que ceux de leurs concurrents ; il vendent parfois sans profit du tout, ou à perte. Leur richesse plus grande leur permet ce luxe.

Ils augmentent avec une grande libéralité les salaires des ouvriers pour augmenter cette partie des coûts de leurs concurrents, et pour les ruiner ainsi plus vite.

Cette baisse des prix des marchandises et cette hausse des salaires sont généralement saluées par de grands applaudissements du public. On parle du « bon temps ».

Les simples ! ils ne voient pas que tout ceci n'est que le commencement du krach prémédité.

De même que le chasseur attire la flèche d'abord vers sa propre poitrine, pour percer le cœur de la bête plus sûrement, ainsi le fabricant hausse d'abord les salaires et baisse les prix, en apparence pour le bien du public, mais en réalité pour exploiter celui-ci plus vite par le monopole et le mononoe.

Une fois leur nombre devenu petit, les fabricants hâtent le moment du monopole-mononoe par la formation d'une entente quelconque, comme d'un cartel, d'un ring, etc.

Les ouvriers pourraient, en théorie, contreminer cette pratique en formant eux aussi des ententes, lesquelles neutraliseraient non seulement le mononoe des fabricants, mais encore leur monopole.

On peut concevoir en théorie que les ouvriers, suffisamment disciplinés, réduisent les capitalistes, par de telles ententes, au minimum d'existence ; et eux-mêmes vivraient dans un luxe dont le degré serait déterminé par la productivité de la production sociale.

On leur a même donné de tels conseils. La « grève générale » ne tend-elle pas à cela ?

Mais on oublie que les difficultés de l'entente augmentent, toutes autres choses égales, avec le nombre des individus à peu près en progression géométrique.

Les capitalistes, qui sont peu nombreux, trouvent déjà une difficulté sérieuse à s'entendre ; comment l'entente se-

rait-elle possible pour le prolétariat qui est si nombreux, même en faisant abstraction du moindre esprit de discipline des prolétaires !

Aussi tous les conseils donnés aux ouvriers dans cette direction sont-ils absolument fantaisistes.

La diminution du nombre des fabricants est contrariée par le partage qui se fait, à la mort de chacun d'eux, entre les enfants.

Les fabricants cherchent souvent à empêcher cet événement fâcheux par la limitation de leur progéniture, en appliquant le système dit des deux enfants (1).

Les ouvriers ne sauraient en faire autant, pour des raisons connues.

L'établissement final du monopole-mononone est donc inévitable.

La tendance de la concurrence à tomber dans le monopole et le mononone n'a jamais été aussi prononcée que dans l'ère présente.

Les historiens du futur appelleront notre époque l'époque des monopoles et des mononones.

Les prix ne dépendent pas seulement du nombre des offrants et des demandeurs, ils dépendent encore d'autres facteurs.

Mais la loi du monopole-mononone est tellement dominante qu'elle rend négligeables tous les facteurs qui tendent à contrarier ses effets.

De cette loi du monopole-mononone résultent les propositions suivantes :

1° le quotient entre le travail reçu et le travail rendu sur le marché de la main-d'œuvre, qui est notre première inconnue auxiliaire nouvelle α', tend à diminuer continuellement ;

2° le quotient entre le travail reçu et le travail rendu sur

(1) En allemand Zweikindersystem.

le marché des produits, qui est notre seconde auxiliaire nouvelle α'', tend, lui aussi, à diminuer continuellement.

b) Le quotient terre : travail dans la consommation de l'ouvrier.

Quel est le quotient terre : travail dans la consommation de l'ouvrier, la quantité β' ?

On peut prévoir *à priori* que ce quotient n'est pas nécessairement une constante relativement au travail consommé. Ce quotient varie avec la fortune du consommateur.

Un riche consommera probablement plus de travail et plus de terre qu'un pauvre ; mais la loi selon laquelle le travail consommé diminue avec la pauvreté n'est pas la même que la loi selon laquelle la terre consommée diminue.

La loi de la distribution de la terre consommée est toute différente de la loi de la distribution du travail consommé. C'est la grande faute de tous les théoriciens de la distribution d'avoir cru que la distribution des biens consommés était gouvernée par une *seule* loi, tandis qu'elle dépend de *deux* lois distinctes. Cette faute est la conséquence du *monisme* économique, *ponocratique*, *physiocratique* ou *chrématistique*, et ne peut être corrigée que par le *dualisme* économique *pono-physiocratique*.

Notre auxiliaire β' n'est donc pas une constante ; c'est une variable, et il est nécessaire de déterminer sa loi.

Pour cela, il faut entrer dans la psychologie des ouvriers au moment où ils décident de la nature des biens qu'ils achèteront.

Nous nous contenterons ici, pour simplifier nos calculs, d'envisager deux espèces de biens, les biens de *nourriture* et les biens de *culture*, dont le quotient représentera la structure de la consommation.

Nous savons que plus une quantité de biens comprend de biens de nourriture, plus son quotient travail : terre est petit ; et que plus cette quantité de biens comprend de biens de culture, plus ce quotient est grand.

Notre question de la loi du quotient terre : travail dans la consommation de l'ouvrier, β', revient donc à la question de la loi du quotient entre les biens de culture et les biens de nourriture.

Quelle est cette loi ?

Nous abordons ici une question d'une importance extrême. Ce n'est que par la réponse à cette question qu'on peut comprendre la différence entre l'*encombrement du marché du travail* et la *surpopulation*, qu'on peut comprendre la distribution des rentabilités finales et des antagonismes finaux entre le travail et le capital.

Or, chose curieuse, cette question n'a jamais été soulevée d'une manière consciente ; et les erreurs qu'on rencontre dans les théories au sujet de la distribution entre le travail et le capital, la confusion qui règne dans la littérature entre les notions de « surpopulation » et d'« encombrement du marché de la main-d'œuvre », tout cela montre que les réponses inconscientes que les économistes ont données à ces questions sont fausses.

Pour répondre à la question que nous avons posée, il faut d'abord étudier la question générale suivante :

si, dans la société bourgeoise, les revenus en argent d'un individu vont diminuant ou augmentant de plus en plus, dans quel ordre cet individu diminue-t-il ou augmente-t-il sa consommation de biens de culture et de biens de nourriture ?

Il y a évidemment trois possibilités :

1° le quotient de ces deux sortes de biens reste constant,

2° le quotient augmente,

3° le quotient diminue.

Laquelle de ces possibilités se réalise dans l'expérience ?

Je touche ici à un phénomène qui n'a pas encore été mis en lumière par la science d'une manière satisfaisante. Je n'ai trouvé l'analyse de cette question, depuis la première fois que je l'ai publiée, qu'une seule fois dans toute la litté-

rature sociologique, chez M. *Hertzka* (*Die Probleme der menschlichen Wirthschaft*).

Il y a ici une grande différence entre la classe capitaliste et la classe ouvrière.

Un capitaliste dont les revenus vont diminuant commence par diminuer sa consommation de nourritures, et tâche de tenir sa consommation de biens de culture, de luxe, constante. Il ne se résout à diminuer cette partie de sa consommation que quand la partie qui consiste en nourritures est tombée jusqu'à une valeur très petite.

Si ses revenus vont augmentant, sa première pensée est d'augmenter son luxe, et l'augmentation de sa nourriture n'est que sa seconde pensée.

Ceci n'est pas le résultat d'un sybaritisme des capitalistes, ni d'une prédilection pour la véritable culture. Le capitaliste moyen n'est ni véritablement efféminé, ni véritablement intellectuel. Je m'explique.

Le capitaliste moyen n'est pas efféminé, il est probablement plus résistant que l'ouvrier moyen. La plupart des gens se plaisent à parler de la robustesse des prolétaires, surtout de celle des paysans, et de la décrépitude des capitalistes des villes. Ceci n'est qu'une fable. Tous les militaires savent que dans les expéditions vraiment pénibles, surtout dans les pays lointains, ce sont les richards des villes qui résistent le mieux, bien que peut-être au moment du recrutement leur largeur de poitrine soit moindre que celle de leurs camarades prolétaires. On a observé ceci en Amérique chez les rough-riders, et en France dans la légion étrangère. Une grande partie de ces unités militaires a été ou est composée ou de millionnaires déclassés, ou de fils moralement déchus de millionnaires. On y buvait ou on y boit plus de champagne que dans aucun autre régiment. Et cependant ces régiments ont fait et font des prodiges, non seulement de valeur, mais encore d'endurance, qu'aucun autre régiment de ligne ne saurait égaler. Presque tous les explorateurs des pôles et de l'équateur ont été des capita-

listes. Si donc le capitaliste cherche le luxe, ce n'est pas par une nécessité physiologique résultant d'une effémination.

Le capitaliste n'est pas non plus véritablement intellectuel. Le luxe qu'il cherche n'est pas un luxe intellectuel, comme le luxe des livres ; c'est un luxe stupide de bijoux, de tapisseries, etc. Il n'y a aucune maison, riche ou pauvre, dans laquelle la bibliothèque vaille les tapis, à l'exception des logis des savants de profession, et des châteaux de quelques membres de l'ancienne aristocratie.

Le principe du budget du capitaliste n'est donc ni l'intellectualisme, ni le sybaritisme ; ce principe n'est que l'amour de l'ostentation, de la pompe, la peur d'être regardé comme pauvre, ou comme plus pauvre qu'un autre, le désir de garder sa place, son rang, sa dignité dans la hiérarchie bourgeoise.

Or cette hiérarchie a consacré certaines règles, certains préjugés que voici.

On peut devenir végétarien et teatotaler sans risquer de perdre son rang dans la hiérarchie bourgeoise. Mais chaque grade hiérarchique a ses règles strictes pour les vêtements, le logis, l'ameublement, les toilettes, les bijoux. La hiérarchie bourgeoise est essentiellement une hiérarchie ploutocratique. Diminuer une partie hiérarchiquement essentielle de la consommation est une *capitis diminutio* ; on cesse, pour ses égaux de jadis, d'appartenir à la bonne société, à celle qui se respecte. On risquera même de perdre son crédit personnel.

L'ostentation, voilà la psychologie secrète du budget d'un capitaliste, voilà son ambition, son délire.

Pour réaliser cette ambition, il n'hésite pas à passer par les sacrifices et les privations les plus grandes.

Ces sacrifices se dirigent toujours vers les biens dont la consommation se passse dans l'intimité de la vie. Ils portent sur les aliments en premier lieu, et en dernier lieu seulement sur le luxe.

Le public voit les vêtements et le salon ; mais la cuisine et l'intérieur de l'estomac restent cachés.

L'ambition de passer pour riche est tellement prononcée chez le capitaliste que le renoncement forcé à cette ostentation lui rend la vie insupportable ; il se suicide ou meurt de tristesse. Un capitaliste appauvri ne se tue pas quand il doit commencer à jeûner ; il supporte la faim avec un stoïcisme superbe. Mais quand il doit renoncer à son standard de luxe, quand il doit vendre ses ameublements, ses bijoux, et d'autres puérilités, c'est alors qu'il se brûle la cervelle. Le capitaliste ne vit pas seulsment de pain, il vit surtout des paroles qui sortent des bouches de ses semblables.

S'il perd leur estime ploutocratique, la vie lui paraît insupportable, selon le principe : ubi non sis qui fueris, non est cur esse velis.

Il y a dans toutes les maisons capitalistes un contraste énorme entre les mets qu'on mange et le service dans lequel on sert ces mets. Le service dans lequel on vous sert le menu peut valoir une petite fortune ; mais le menu lui-même est presque toujours mesquin.

Si dans un cas exceptionnel un capitaliste mange un menu meilleur, ce n'est que par ostentation, par exemple un jour de fête où il y a des invités ; ce n'est pas par gourmandise. Les anciens Romains dévoraient des paons, mais ce n'était pas par gourmandise. La chair du paon est tellement mauvaise, que les mendiants de nos jours refuseraient de la manger. Ils le faisaient par ostentation : *quia venit auro rara avis*.

Cett psychologie capitalistique est surtout vraie chez la partie féminine de la classe capitaliste ; c'est la partie féminine qui communique ces goûts à la partie masculine là où celle-ci se montrerait un peu récalcitrante.

« J'aime mieux jeûner à une table royale que de faire bombance à ta table électorale » : voilà la phrase avec laquelle l'épouse du prince du Palatinat a incité son faible mari à

accepter la couronne de Bohême, ce qui a donné naissance à la guerre de trente ans.

Cette phrase renferme le secret intime de la psychologie du budget capitalistique.

Pour les capitalistes, plus un besoin est physiologique ment superflu, plus il est psychologiquement nécessaire.

Il n'y a d'exception à cette règle que parmi les richards. Mais pour être un richard dans ce sens il ne suffit pas d'être simplement millionnaire. Les simples millionnaires ne mangent que des mets médiocres. Ce ne sont que les multi-millionnaires qui se paient le luxe de manger bien, à moins qu'ils ne soient des dyspeptiques et qu'ils ne doivent suivre un régime diététique, comme il arrive d'ailleurs à la plupart.

La psychologie de l'ouvrier est diamétralement opposée à celle du capitaliste. Si le revenu d'un ouvrier va diminuant, il commence d'abord par diminuer cette partie de sa consommation qui se compose de biens de culture, et tâche de tenir sa consommation de nourritures constante. Il ne commence à diminuer celle-ci que quand la consommation des biens de culture est arrivée à une valeur très petite.

Si au contraire les revenus d'un ouvrier vont en augmentant, sa première pensée est de manger mieux, tandis que l'augmentation de son petit luxe n'est que sa seconde pensée.

Ceci ne résulte pas de ce que l'ouvrier moyen serait moins intellectuel que le capitaliste moyen. A ce point de vue ils se valent les uns les autres. La cause de ce fait, c'est que, selon les idées régnantes, l'ouvrier ne perd pas son rang hiérarchique s'il diminue son petit luxe. Voilà pourquoi pour un ouvrier les nécessités physologiques et psychologiques de la consommation vont parallèlement.

Telle est la grande différence entre l'ouvrier et le capitaliste.

L'ouvrier meurt s'il n'a plus de soupe.

Le capitaliste meurt s'il n'a plus de service en argent pour manger sa soupe.

C'est à cause de cette différence dans la psychologie des capitalistes et des ouvriers que ceux-ci font généralement un calcul faux sur la consommation des capitalistes.

Les ouvriers voient que les capitalistes consomment une quantité de biens de culture tant de fois plus grande que les leurs, et ils en déduisent, prêtant leur propre psychologie aux capitalistes, que ceux-ci mangent une quantité de nourritures en rapport ; conclusion totalement trompeuse ! La règle est que la plupart des ménages capitalistes, dont le luxe soulève l'envie et la colère des ménages ouvriers, mangent des menus qui pousseraient les ouvriers à une révolte si on voulait les leur imposer (1).

Cette différence dans la psychologie des ouvriers et des capitalistes a un résultat très heureux ; elle diminue notablement l'intensité de leurs antagonismes ; car si la psychologie du capitaliste et celle de l'ouvrier étaient les mêmes, la réalisation simultanée des désirs des deux classes ne serait pas possible, à cause de la loi de la transformabilité limitée des productions ; tandis que l'opposition de leurs psychologie permet une harmonie relative entre leurs désirs.

Nous avons appris par la loi du monopole-monoone que la quantité de travail consommé par l'ouvrier tendait à diminuer dans le temps.

Ceci signifie donc, selon ce que nous venons de dire, que le quotient terre : travail dans les biens que l'ouvrier consomme, la quantité β', tend à augmenter.

c) La journée de travail de l'ouvrier.

Pour neutraliser cette diminution de sa consommation

(1) Ce que je viens de dire est vrai pour toutes les nations, mais à des degrés différents. Le Français, par exemple, est plus gourmet que l'Allemand. Mais je ne connais pas très bien la vie intime des ménages capitalistes en France. Pour l'Allemagne les observations de M. Hertzka sont identiques aux miennes.

dont nous venons de parler, l'ouvrier cherche à augmenter sa journée de travail.

Ceci signifie que la quantité j_l tend à augmenter continuellement dans le temps.

La rapidité avec laquelle la journée de travail augmente, par suite de la baisse de la consommation, dépend un peu de la race. Il y a ici une certaine différence entre les hommes du Nord et ceux du Midi.

Les hommes du Nord préfèrent la mastication au ronflement, tandis que les hommes du Midi préfèrent à un haut degré le ronflement, le *dolce farniente*, à la mastication.

Pour une baisse égale de la consommation, la journée de travail augmentera donc plus vite dans le Nord que dans le Midi.

Mais ce sont là des détails. Le point principal est que la journée de travail augmente avec la baisse de la consommation.

Cette augmentation a cependant un maximum physiologique que la journée de travail ne peut pas dépasser.

Ce maximum est indépendant de toute formation sociale, et il est égal pour toutes les classes.

d) Le nombre des ouvriers et des capitalistes.

Le nombre des ouvriers tend à augmenter. Cela va sans dire.

Le nombre des capitalistes a la même tendance, car si la loi du monopole-mononone diminue le nombre des capitalistes en en faisant tomber beaucoup de la classe des capitalistes dans celle des ouvriers, ou en les tuant par tristesse, par misère ou par suicide, la procréation augmente leur nombre plus vite ; en sorte que le le résultat est une augmentation de ce nombre.

e) Le sol productif de la société.

Le sol productif de la société est une variable.

Toutefois, pour simplifier nos calculs, nous supposerons que ce sol productif soit une constante.

f) La journée de travail du capitaliste.

La journée de travail du capitaliste tend à augmenter, elle aussi. C'est surtout la lutte acharnée que les capitalistes se font entre eux qui en est la cause.

Mais cette augmentation a un maximum, qui ne peut être dépassé pour des raisons physiologiques. La valeur de ce maximum est indépendante de toute formation, et est la même pour le capitaliste que pour l'ouvrier.

Cependant la journée de travail du capitaliste moyen ne peut jamais arriver à ce maximum, puisqu'il y a toujours parmi les capitalistes des classes plus ou moins paresseuses, comme les propriétaires fonciers, les prêteurs.

g) Relations entre les huit quantités.

Nous venons de voir que

1° Les quantités α', α'' diminuent,

2° les quantités β', L, K, j_l j_k augmentent,

3° la quantité B_p est constante.

Mais quelle est la vitesse relative de ces variations ?

Pour ceci nous poserons les lois suivantes :

1° La quantité α'', le quotient de la domination sur le marché des vivres, diminue moins vite que la quantité α', le quotient de la domination sur le marché de la main-d'œuvre.

Ceci est la conséquence de ce fait que le monopole sur le marché des vivres s'établit moins vite que le monopole sur le marché de la main-d'œuvre.

2° Le nombre des ouvriers, L, augmente plus vite que le nombre des capitalistes, K, en sorte que le quotient L : K va en augmentant.

Ceci est le résultat d'abord de ce fait qu'il y a, par la loi du monopole-monoone, plus de capitalistes qui se *dé*classent qu'il n'y a d'ouvriers qui deviennent des capitalistes,

ensuite de la limitation de la progéniture qui est plus grande chez les capitalistes que chez les ouvriers,

enfin de ce que la fécondité est plus grande chez les ouvrières que chez les dames.

3° Le produit $\alpha' \alpha''$ diminue à la longue plus vite que la journée de travail de l'ouvrier j_l n'augmente.

Ceci est le résultat de ce que la journée de travail a un maximum déterminé, tandis que le produit $\alpha' \alpha''$, le quotient de la domination dans le processus d'acquisition de l'ouvrier, n'a aucun minimum déterminable.

4° Le quotient terre : travail dans la consommation de l'ouvrier, soit β', augmente moins vite que le produit des quotients de domination $\alpha'\alpha''$ n'augmente, en sorte que le produit $\alpha' \alpha'' \beta'$ va toujours diminuant.

Ceci est encore le résultat de la loi du monopole-monoone.

5° Le produit $j_l \alpha' \alpha''$ diminue moins vite que le nombre des ouvriers L n'augmente, en sorte que le produit $Lj \alpha' \alpha''$ augmente, mais moins vite que L.

6° Le produit $Lj_l \alpha' \alpha'' \beta'$ augmente plus vite que le produit $Lj_l \alpha'\alpha''$, mais toujours moins vite que le nombre des ouvriers L.

Ces deux dernières propositions se déduisent facilement de la discussion en règle de la formule de la valeur d'échange.

B. — *Retour aux véritables quantités auxiliaires.*

Passons maintenant à la discussion de nos véritables quantités auxiliaires, pour lesquelles nous avons avancé les lois suivantes :

1° pour l'ouvrier moyen

le travail consommé $x_{al} = j_l \alpha' \alpha''$,

la terre consommée $x_{bl} = j_l \alpha' \alpha'' \beta'$,

le travail productif $a_{pl} = j_l$,

le travail rentable $a_{rl} = j_l$;

2° pour la classe ouvrière

le travail consommé $X_{al} = Lj_l \alpha' \alpha''$,

la terre consommée $X_{bl} = Lj_l \alpha' \alpha'' \beta'$,

le travail productif $A_{pl} = Lj_l$,

le travail rentable $A_{rl} = Lj_l$;

3° pour la classe capitaliste

le travail consommé $X_{ak} = L(j_l - j_l \alpha' \alpha'')$,

la terre consommée $X_{bk} = B_p - L_{jl} \alpha' \alpha'' \beta'$,

le travail productif $A_{pk} = o$,

le travail rentable $A_{rk} = Kj_k$;

4° pour le capitaliste moyen

le travail consommé $x_{ak} = L : K (j_l - j_l \alpha' \alpha'')$,

terre consommée $x_{bk} = B_p - (Lj_l \alpha' \alpha'' \beta') : K$,

le travail productif $a_{pk} = o$,

le travail rentable $a_{rk} = j_k$.

En remplaçant dans ces formules les huit auxiliaires nouvelles par leurs lois, nous arrivons aux conclusions suivantes :

1° Le travail rentable de l'ouvrier a_{rl} tend à augmenter continuellement jusqu'à son maximum physiologique.

2° Le travail productif obéit à la même tendance que le travail rentable.

3° Le travail consommé par l'ouvrier diminue continuellement, sans limite nettement déterminable.

4° La terre consommée par l'ouvrier diminue continuellement, elle aussi, mais moins vite que le travail consommé, sans limite nettement déterminée.

5° Le travail rentable de la classe ouvrière augmente continuellement, d'abord plus vite que le nombre des ouvriers, et ensuite, après son arrivée au maximum, proportionnellement à ce nombre.

6° Le travail productif de cette classe augmente de la même manière.

7° Le travail consommé par la classe ouvrière tend à augmenter, mais moins vite que le nombre des ouvriers.

8° La terre consommée par la classe ouvrière tend à aug-

menter, elle aussi, moins vite que le nombre des ouvriers, mais elle augmente plus vite que le *travail* consommé par cette classe.

9° Le travail rentable de la classe capitaliste tend à augmenter, selon toute probabilité, d'abord plus vite que le nombre des capitalistes, et ensuite proportionnellement à ce nombre.

10° Le travail productif de la classe capitaliste est approximativement égal à zéro.

11° Le travail consommé par la classe capitaliste tend à augmenter, plus vite que le nombre des capitalistes.

12° La TERRE *consommée par la classe capitaliste tend à* DIMINUER.

C'est surtout sur cette conclusion que j'attire l'attention du lecteur, car elle n'a pas encore été soupçonnée.

13° Le travail rentable du capitaliste moyen tend à augmenter, sans arriver au maximum physiologique.

14° Le travail productif du capitaliste moyen est approximativement égal à zéro.

15° Le travail consommé par le capitaliste moyen tend à augmenter considérablement.

16° La terre consommée par le capitaliste moyen peut augmenter ou diminuer ; mais si elle augmente, elle augmente beaucoup moins vite que le travail consommé par ce même capitaliste ; et si elle diminue, elle diminue moins vite que la terre consommée par l'ouvrier moyen ne diminue.

C. — *Comparaison avec l'individu social moyen.*

Comparons maintenant nos quatre quantités auxiliaires pour l'ouvrier moyen et pour le capitaliste moyen avec les quantités qui y correspondent chez l'individu social moyen.

Nous nous rappellerons que pour l'individu moyen le travail consommé est égal à son travail productif, que la terre consommée par lui est égale au sol de la société divisé par la population, et que son travail productif est approxima-

tivement égal à la journée de travail, laquelle peut varier entre le maximum physiologique et le minimum, en passant par l'optimum.

Pour l'individu moyen, le travail consommé varie donc avec la journée de travail en raison directe ; pour l'ouvrier moyen il varie en raison inverse.

Pour l'individu moyen, la terre consommée diminue plus vite que le travail consommé ; pour l'ouvrier moyen, le travail consommé diminue plus vite que la terre consommée.

Pour l'individu moyen, la journée de travail peut diminuer ; pour l'ouvrier, la journée de travail tend toujours à augmenter.

Comparons maintenant l'individu moyen avec le capitaliste moyen.

Pour l'individu moyen, le travail productif ne peut pas descendre au-dessous d'un minimum donné ; pour le capitaliste moyen, le travail productif est approximativement égal à zéro.

Pour l'individu moyen, le travail consommé est égal au travail productif, et ne peut excéder le maximum physiologique du travail ; pour le capitaliste moyen, le travail consommé augmente continuellement, et peut dépasser toute limite déterminable.

Pour l'individu moyen, la terre consommée tend à diminuer en raison inverse de l'augmentation de la population ; pour le capitaliste moyen, la terre consommée diminue toujours plus lentement, et peut même augmenter.

Si on suppose une distribution égale, l'ouvrier moyen verra sa consommation de travail augmenter considérablement, et il pourra voir sa journée de travail diminuer considérablement ; *mais sa consommation de terre n'augmenterait que d'une manière peu sensible.*

Le capitaliste moyen verra au contraire le travail consommé diminuer considérablement, et son travail productif augmenter considérablement ; *mais sa consommation de terre ne diminuera que dans une mesure minime.*

On voit donc que la distribution de la *terre* consommée obéit à des lois essentiellement différentes de celles du *travail* consommé.

§ 4. — *Les antagonismes finaux.*

A. — *Formules pour les antagonismes.*

Calculons maintenant à l'aide de nos auxiliaires les véritables inconnues de la distribution, les *antagonismes* finaux et les *rentabilités* finales, pour les classes *capitaliste* et *ouvrière*.

Nous commençons par les antagonismes finaux.

Nous savons

1° que la domination finale active est égale au travail consommé x_a,

2° que la domination finale passive est égale au travail productif a_p,

3° que l'exploitation finale est égale à la différence entre le travail productif et le travail consommé, soit $a_p - x_a$,

4° que la destruction finale active est égale à la terre que l'on consomme soi-même x_b,

5° que la destruction finale passive est égale à la terre consommée par autrui, soit $B_p - x_b$.

Nous avons donc les lois suivantes :

pour l'ouvrier moyen,

1° la domination finale active $= x_{al} = jl\ \alpha'\ \alpha''$,

2° la domination finale passive $= a_{pl} = jl$,

3° l'exploitation finale $= a_{pl} - x_{al} = jl - jl\ \alpha'\ \alpha''$,

4° la destruction finale active $= x_{bl} = jl\ \alpha'\ \alpha''\ \beta'$,

5° la destruction finale passive $= B_p - x_{bl}$

$$= B_p - jl\ \alpha'\ \alpha''\ \beta'.$$

La troisième formule, qui dit que l'exploitation finale est égale au travail productif moins le travail consommé, soit $a_{pl} - x_{al}$, renferme ce qu'il y a de vrai dans la fameuse théorie de la *plus-value* de *Marx*.

Le terme *plus-value* employé pour désigner ce que nous avons appelé « exploitation finale » découle de la théorie de la valeur d'échange de Marx. Selon cette théorie, le travail consommé par l'ouvrier, x_{al}, est la valeur d'échange de sa *force de travail*, et son travail productif, a_{pl}, est la valeur d'échange du *produit* qu'il crée. La différence $a_{pl} - x_{al}$ est donc la différence entre deux *valeurs* d'échange, dont une serait *plus* grande que l'autre.

Cette théorie et, par conséquent, la terminologie basée sur elle est fausse ; Marx a été bien inspiré de considérer la différence de ces deux quantités de travail ; seulement il ne s'agit pas ici d'une « plus-*value* », il s'agit d'une « plus-*domination* », d'une exploitation.

Le livre entier de Marx n'est autre chose qu'une discussion en règle de cette formule : plus-value = travail productif — travail consommé de l'ouvrier $= a_{pl} - x_{al}$.

Marx appelle l'augmentation de la quantité a_{pl} « la production de la plus-value *absolue* », et la diminution de la quantité x_{al} « la production de la plus-value *relative* ».

En réalité il s'agit dans le premier cas d'une augmentation de la domination *passive*, et dans le second cas d'une diminution de la domination *active*.

D'ailleurs, même en corrigeant la théorie de Marx de cette manière, cette théorie reste toujours défectueuse, car elle se limite aux dominations, qui découlent des calculs effectués sur le travail, et néglige les *destructions*, qui résultent des calculs en *terre*.

Pour la classe ouvrière,

1° la domination finale active $= X_{al} = L\, j_l\, \alpha' \alpha''$,

2° la domination finale passive $= A_{pl} = L\, j_l$,

3° l'exploitation finale $= A_{pl} - X_{al}$

$$= L\,(j_l - j_l\, \alpha' \alpha''),$$

4° la destruction finale active $= X_{bl} = L\, j_l\, \alpha' \alpha'' \beta'$,

5° la destruction finale passive $= B_p - X_{bl}$

$$= B_p - L\, j_l\, \alpha' \alpha'' \beta'.$$

Pour la classe capitaliste.

1° la domination finale active $= X_{ak}$ $L\,(j_l - j_l\,\alpha'\,\alpha'')$,

2° la domination finale passive $= A_{pk} = o$,

3° l'exploitation finale $= A_{pk} - X_{ak}$

$= - L\,(j_l - j_l\,\alpha'\,\alpha'')$,

4° la destruction finale active $= X_{bk}$

$= B_p - L\,j_l\,\alpha'\,\alpha''\,6'$,

5° la destruction finale passive $= L\,j_l\,\alpha'\,\alpha''\,6'$.

Pour le capitaliste moyen,

1° la domination finale active $= x_{ak}$

$= (L : K)\,(j_l - j_l\,\alpha'\,\alpha'')$,

2° la domination finale passive $= a_{pk} = o : K = o$,

3° l'exploitation finale $= a_{pk} - x_{ak}$

$= - (L : K)\,(j_l - j_l\,\alpha'\,\alpha'')$,

4° la destruction finale active $= x_{bk}$

$= (B_p - L\,j_l\,\alpha'\,\alpha''\,6') : K$,

5° la destruction finale passive $= B_p - x_{bk}$

$= (L : K)\,(j_l\,\alpha'\,\alpha''\,6')$.

B. — *Discussion de ces formules.*

En discutant ces formules, nous arrivons aux conclusions suivantes.

a) L'ouvrier moyen.

1° La domination finale passive de l'ouvrier tend à augmenter.

C'est ceci que *Marx* a voulu dire, quand il a dit que la production de la « plus-value relative » tendait à augmenter.

2° La domination finale active de l'ouvrier tend à diminuer.

C'est ceci que Marx a voulu dire, quand il a dit que la production de la « plus-value absolue » tendait à augmenter.

3° La domination passive de l'ouvrier est toujours plus grande que sa domination active.

L'exploitation de l'ouvrier est donc passive. L'ouvrier est

un symbionte hospitalier, et cette exploitation passive, cette hospitalité tend à devenir de plus en plus grande des deux côtés, car la domination passive augmente, et la domination active diminue.

4° La destruction active de l'ouvrier tend à diminuer, mais moins vite que sa domination active.

5° La destruction passive tend à augmenter.

b) Le capitaliste moyen.

1° La domination finale active du capitaliste moyen tend à augmenter, d'abord parce que le quotient L : K entre le nombre des ouvriers et celui des capitalistes tend à augmenter, et ensuite parce que la différence $j_l - j_l \alpha' \alpha''$ entre la domination passive et active a la même tendance.

2° La domination finale passive est constante, et a la valeur zéro.

3° La domination active du capitaliste moyen est donc toujours plus grande que sa domination passive.

L'exploitation du capitaliste est active. Le capitaliste est un symbionte parasite, et cette exploitation active, ce parasitisme, tend à augmenter de plus en plus de trois côtés: d'abord parce que le quotient entre le nombre des ouvriers et celui des capitalistes va en augmentant, ensuite parce que la domination passive de l'ouvrier va augmentant, enfin parce que la domination active de l'ouvrier va diminuant.

4° La destruction finale active du capitaliste moyen tend à augmenter, mais moins vite que sa domination finale active.

5° La destruction finale passive tend à diminuer, mais lentement.

En comparant l'ouvrier moyen et le capitaliste moyen avec l'individu moyen, on constate que les différences sont beaucoup plus petites pour les destructions que pour les dominations.

L'individu moyen n'est ni un parasite, ni un hôte, mais un symbionte pur; les dominations active et passive se

neutralisent pour lui, tandis que le capitaliste moyen est un parasite, dont le parasitisme tend à augmenter, et que l'ouvrier moyen est un hôte, dont l'hospitalité tend à augmenter.

Mais pour l'individu moyen les destructions ne se neutralisent pas ; au contraire, elles augmentent de plus en plus en intensité avec la population. Or, si on fait abstraction des capitalistes qui se livrent au sport hippique, à la vénerie, ou à d'autres extravagances qui coûtent beaucoup de terre, de ceux par exemple qui entretiennent des parcs, on peut avancer que les luttes pour la destruction sont sensiblement égales pour l'individu moyen, pour l'ouvrier moyen et pour le capitaliste moyen.

C'est que dans leur alimentation les hommes consomment approximativement la même quantité de terre. L'estomac a une capacité limitée, et il est pour tous les individus de dimensions à peu près égales. Les besoins de l'estomac ne sont pas susceptibles d'augmenter comme ceux du cœur et du cerveau. Les champs sont tous cultivés, et on n'observe jamais que du blé soit perdu par non-consommation. Tout le blé récolté est toujours mangé, et puisque les riches ne peuvent pas en manger une portion notablement supérieure à celle que mangent les pauvres, il en résulte que le blé, la principale partie de la nourriture, est distribué d'une manière à peu près égale entre l'ouvrier et le capitaliste moyen.

Quant aux extravagances qui coûtent de la terre, comme le sport hippique, elles coûtent, même dans les nations qui y sont le plus adonnées, une quantité de terre assez petite relativement au sol total de la société.

Il en résulte que la consommation de terre, et, par conséquent, les destructions, sont approximativement égales pour tous les individus, pour l'individu moyen, pour l'ouvrier moyen et pour le capitaliste moyen.

Tandis que les quantités de *travail* consommées et les *dominations* qui en résultent sont, d'un individu à l'autre, des quantités à variabilité *maxima*, les quantités de terre consommées et les destructions qui en résultent sont, d'un

individu à l'autre, des quantités à *variabilité minima*, c'est-à-dire des *constantes approximatives* de la sociologie, tout de même que les noyaux des cellules sont des constantes approximatives de la physiologie.

Voilà un résultat nouveau pour l'économique, qui me paraît d'une grande importance, et que l'on n'obtient que par les calculs en travail-terre.

c) La classe ouvrière.

1° La domination active de la classe ouvrière tend à augmenter.

2° La domination passive a la même tendance.

3° Mais la domination passive augmente plus vite que la domination active.

L'exploitation de la classe ouvrière est donc passive, et tend à augmenter.

4° La destruction finale active tend à augmenter.

5° *La destruction finale passive tend à diminuer.*

d) La classe capitaliste.

1° Pour la classe capitaliste, la domination finale active tend à augmenter.

2° La domination finale passive reste constante, égale à zéro.

3° L'exploitation de la classe capitaliste est donc active, et tend à augmenter.

4° La destruction finale active de la classe capitaliste tend à diminuer.

5° La destruction finale passive tend à augmenter.

e) Ouvriers et capitalistes.

Les relations de domination et de destruction entre le travail et le capital sont donc essentiellement différentes selon qu'on se place au point de vue des individus ou au point de vue des classes.

Sous le rapport de la domination, les individus se comportent comme les classes : le travail est de plus en plus exploité, et le capital est de plus en plus exploiteur.

Sous le rapport de la destruction, il y a une différence essentielle entre les individus et les classes.

L'ouvrier moyen est de plus en plus détruit, et le capitaliste moyen est de plus en plus destructeur.

Mais la classe ouvrière est de plus en plus destructrice, et la classe capitaliste est de plus en plus détruite.

La lutte pour la *vie* entre les classes ouvrière et capitaliste marche donc en sens *inverse* de la lutte pour l'*émancipation*. Dans la dernière les ouvriers sont de plus en plus *vaincus*, mais dans la première ils sont de plus en plus *vainqueurs*.

Ceci est un résultat encore insoupçonné de l'économique, qui ne devient compréhensible que par la théorie travail-terre, et la distinction qui en résulte entre la domination et la destruction.

On trouve une marche inverse des deux genres d'antagonismes, non seulement entre les classes ouvrière et capitaliste, mais entre presque toutes les classes dans toutes les formations.

C'est cette marche inverse des luttes pour l'exploitation et pour la destruction qui nous explique la genèse et le sort des révolutions, lesquelles autrement seraient une énigme.

L'histoire nous montre qu'à la fin tous les mouvements révolutionnaires sont triomphants, à moins qu'on ne les arrête par des réformes. Plus une classe est vaincue, plus elle a de chances de vaincre.

Ceci est paradoxal à première vue, mais la chose s'explique par la marche inverse de ces deux luttes, la lutte pour la vie et la lutte pour l'émancipation.

Dans les révolutions il s'agit toujours d'un côté d'une lutte pour s'émanciper de l'exploitation, et de l'autre d'une lutte pour résister à la destruction.

La marche inverse de ces deux espèces de luttes nous explique pourquoi, plus on est vaincu dans une de ces luttes, plus on est vainqueur dans l'autre.

§ 5. — *Les rentabilités finales.*

A. — *Formules pour les rentabilités finales.*

Calculons maintenant la distribution des rentabilités finales entre capitalistes et ouvriers.

La rentabilité finale se compose

1° de la consommation des biens

de nourriture, x_n,

de culture, x_c,

2° du travail que leur acquisition a coûté, y.

On a ici la formule :

rentabilité finale $= x_n + x_c - y$.

En désignant, comme partout dans ce livre, par les indices l et k ces quantités pour les ouvriers et les capitalistes, nous arrivons aux signes conventionnels suivants :

pour l'ouvrier moyen

les biens de culture consommés $= x_{cl}$,

les biens de nourriture consommés $= x_{nl}$,

le travail nécessaire pour leur acquisition $= y_l$;

pour le capitaliste moyen

les biens de culture consommés $= x_{ck}$,

les biens de nourriture consommés $= x_{nk}$,

le travail nécessaire pour leur acquisition $= y_k$.

Il faut nous rappeler ici les lois générales suivantes :

1° les biens de nourriture consommés sont égaux à la terre consommée multipliée par la productivité de la terre p_b,

2° les biens de culture consommés sont égaux au travail consommé multiplié par la productivité du travail p_a,

3° le travail que l'acquisition des biens a coûté est égal à la journée de travail.

En signes,

$$x_c = x_a \, p_a ,$$
$$x_r = x_b \, p_b ,$$
$$y = j.$$

Ainsi l'on a :

$$\text{rentabilité finale} = x_a \, p_a + x_b \, p_b - j.$$

Pour l'ouvrier moyen, nous avons donc les lois suivantes :

$$x_{cl} = x_{al} \; p_a = j_l \; \alpha' \; \alpha'' \; p_a ;$$
$$x_n = x_{bl} \, p_b = j_l \; \alpha' \; \alpha'' \; 6' \, p_b ;$$
$$y_l = j_l ;$$
$$\text{rentabilité finale} = j_l \; \alpha' \; \alpha'' \, p_a + j_l \; \alpha' \; \alpha'' \; 6' \, p_b - j_l .$$

Pour le capitaliste moyen, nous avons les formules :

$$x_{ck} = x_{ak} \; p_a = (\mathrm{L} : \mathrm{K}) (j_l - j_l \; \alpha' \; \alpha'') \, p_a ;$$
$$x_{nk} = x_{bk} = [(\mathrm{B}p - \mathrm{L} \, j_l \; \alpha' \; \alpha'' \; 6') : \mathrm{K}] \, p_b ;$$
$$y_k = j_k ;$$
$$\text{rentabilité finale} = (\mathrm{L} : \mathrm{K}) (j_l - j_l \; \alpha' \; \alpha'') \, p_a$$
$$- [(\mathrm{B}_p - \mathrm{L} \, j_l \; \alpha' \alpha'' \; 6') : \mathrm{K}] \, p_b - j_k .$$

B. — *Discussion de ces formules.*

Pour discuter les formules qu'on vient de voir, il faut d'abord nous rappeler les lois des deux facteurs de la productivité, p_a et p_b ; ces lois disent que chacun de ces deux facteurs tend à augmenter en progression *arithmétique*.

De ceci on peut facilement tirer les conclusions que je vais dire.

a) L'ouvrier moyen.

1° Les biens de culture consommés par l'ouvrier moyen tendent à diminuer.

2° Les biens de nourriture consommés par l'ouvrier moyen tendent à diminuer eux aussi.

3° Le travail que l'acquisition des biens consommés coûte à l'ouvrier moyen tend à augmenter.

4° La rentabilité finale de l'ouvrier moyen tend donc à baisser dans chacune de ses parties.

En comparant la consommation de l'ouvrier moyen avec celle de l'individu moyen, nous voyons que ces deux consommations suivent la même direction descendante dans la partie qui se compose de biens de nourriture, mais qu'elles suivent une direction opposée dans la partie qui se compose de biens de culture, laquelle monte pour l'individu moyen, et descend pour l'ouvrier moyen.

L'ouvrier moyen est donc, au point de vue de sa rentabilité finale, dans une position inférieure à celle de l'individu social moyen.

Quelle est la *limite* de la baisse pour la rentabilité finale de l'ouvrier moyen ?

On dit généralement que la limite inférieure de toute rentabilité finale est le minimum physiologique.

Ceci est vrai ou faux, selon la façon dont on l'entend.

Il est vrai que si la rentabilité finale baisse au-dessous de ce minimum, l'individu meurt, et qu'après sa mort il sort de la statistique des rentabilités.

Mais si on voulait faire entrer dans cette statistique la rentabilité de ceux qui sont morts à cause de leur rentabilité inférieure à ce minimum, alors on verrait que la limite inférieure de la rentabilité finale est bien au-dessous du minimum physiologique.

Cette loi du minimum de la rentabilité est donc fausse, si on entend dire en l'énonçant que les *individus* sont assurés par elle contre une baisse de la rentabilité au-dessous de cette limite minima.

La rentabilité est une quantité *complexe* : elle est composée de différentes parties non complètement réductibles

l'une à l'autre. Entre certaines limites, par exemple, on peut neutraliser une journée de travail plus grande par une nourriture plus abondante, ou on peut neutraliser une alimentation plus pauvre par des vêtements plus chauds, ou par un repos plus grand.

Mais cette réduction est limitée. La nourriture une fois réduite à une certaine quantité, une diminution ultérieure ne peut plus être compensée par rien du tout.

La rentabilité finale est donc arrivée à son minimum quand *une de ses parties* est arrivée à cette limite minima à partir de laquelle elle ne permet plus de substitution.

La rentabilité minima de l'ouvrier moyen diffère donc en ceci de la rentabilité minima de l'individu moyen, que cette dernière n'est un minimum que par rapport à la consommation des biens d'alimentation, tandis que la rentabilité minima de l'ouvrier moyen est une rentabilité minima par rapport à chacune des trois grandes parties de la rentabilité, la journée de travail aussi bien que la consommation des biens de culture et que celle des biens d'alimentation.

Quelle est donc la *vitesse relative* avec laquelle chacune de ces trois grandes parties de la rentabilité se dirige vers son minimum, pour l'ouvrier moyen ?

J'arrive ici à une question dont la réponse est caractéristique pour notre théorie de la distribution des rentabilités.

1° Cette vitesse est différente pour chacune de ces trois parties de la rentabilité.

2° Tout d'abord c'est la consommation des biens de *culture* qui diminue.

3° Ensuite la *journée de travail* augmente.

4° Ce n'est qu'à la fin que la consommation des biens d'*alimentation* diminue.

C'est donc la consommation des biens de culture qui représente pour l'ouvrier moyen la partie la plus instable de sa rentabilité, tandis que la partie la plus stable est la consommation des biens d'alimentation.

On appelle l'état de choses dans lequel on voit la renta-

bilité de l'ouvrier moyen arriver à son minimum *l'encombrement du marché de la main-d'œuvre.* Marx parle ici de *surpluspopulation*.

Il y a une différence essentielle entre *l'encombrement* ouvrier (la surpluspopulation de Marx) et la *sur*population.

La surpopulation produit de suite la faim, l'encombrement ouvrier ne la produit qu'en dernier lieu.

L'encombrement ouvrier commence par la diminution des biens de culture, laquelle est suivie de l'allongement de la journée de travail. La surpopulation ne saurait produire ni l'un ni l'autre de ces effets.

Vous observez que les ouvriers ont une alimentation suffisante, mais peu de biens de culture et un travail excessif ? Diagnostic : encombrement ouvrier, sans surpopulation.

Vous avez des ouvriers mal nourris, mais avec un certain confort et du loisir ? Diagnostic : surpopulation, insuffisance de main-d'œuvre.

Vous avez des ouvriers mal nourris, sans culture et surmenés ? Diagnostic : surpopulation avec encombrement du marché de la main-d'œuvre.

En envisageant l'ouvrier moyen européen de nos jours, je crois avoir observé ceci : alimentation suffisante, biens de culture insuffisants, surmenage ; pour ces raisons, je fais le diagnostic suivant : encombrement ouvrier, mais point de surpopulation.

Nous sommes ici en présence de la faute la plus grave de de tous les malthusiens de nos jours, et d'une des fautes les plus graves du marxisme.

Les malthusiens prétendent que la surpopulation commence par amener une diminution des biens de culture, que ceci est suivi d'un allongement de la journée de travail, et qu'elle cause en dernier lieu la faim. C'est qu'ils confondent la surpopulation avec l'encombrement ouvrier, confusion dont la conséquence fâcheuse, mais inévitable, est le dia-

gnostic faux de la maladie de la société bourgeoise. Les malthusiens méconnaissent l'existence d'un encombrement ouvrier distinct d'une surpopulation.

Les socialistes ont eu raison de dire que la pauvreté contemporaine de l'ouvrier n'est pas due à une surpopulation, mais à un encombrement ouvrier ; mais ils ont eu tort en niant, à cause de ce fait, toute possibilité d'une surpopulation.

Dans cette question les malthusiens et les marxistes se valent.

C'est pour faciliter cette confusion entre l'encombrement ouvrier et la *sur*population que Marx a baptisé l'encombrebrement ouvrier du nom nouveau de sur*plus*population.

Notre loi de la rentabilité minima de l'ouvrier diffère de la loi dite « d'airain du *salaire* », avancée par les socialistes, sur les points suivants :

1° Les socialistes n'insistent que sur la baisse de la consommation, du « salaire », et négligent trop l'allongement de la journée de travail ; ils ne font cas que de la « mastication minima », et passent trop sous silence le « ronflement minimum » : et cependant cette dernière partie de la rentabilité est aussi importante que la première !

2° Les socialistes disent que le salaire *est* un minimum, au lieu de dire qu'il *tend* vers le minimum.

b) Le capitaliste moyen.

1° Les biens de culture consommés par le capitaliste moyen tendent à augmenter.

Cette augmentation marche *plus* vite qu'une progression arithmétique, puisque le seul facteur de la productivité du travail augmente déjà en progression géométrique, et que les autres facteurs augmentent eux aussi.

2° Les biens de nourriture consommés par le capitaliste moyen tendent également à augmenter.

Mais cette augmentation va *moins* rapidement qu'une progression arithmétique, ce qui découle de la formule.

3° Le travail que l'acquisition de ses biens de consommation coûte au capitaliste moyen tend, lui aussi, à augmenter, sans cependant arriver au maximum physiologique.

4° La rentabilité finale du capitaliste tend à augmenter dans les deux premières parties, c'est-à-dire dans la consommation ; mais elle tend à baisser dans la troisième partie, le travail que coûte l'acquisition des biens de consommation.

En comparant la rentabilité du capitaliste moyen avec celle de l'individu moyen, nous voyons que ces deux rentabilités suivent la même direction montante pour ce qui est de la consommation des biens de *culture*, mais qu'elles suivent une direction opposée pour ce qui est de la consommation des biens de *nourriture*, laquelle monte pour le capitaliste moyen, et diminue pour l'individu moyen.

En comparant la rentabilité du capitaliste moyen avec celle de l'ouvrier moyen, nous voyons que ces deux rentabilités suivent des directions opposées dans chacune des deux parties de la consommation : la consommation augmente pour le capitaliste moyen, et diminue pour l'ouvrier moyen.

Cependant la supériorité du capitaliste moyen est beaucoup plus prononcée dans la partie de la consommation qui se compose de biens de culture que dans celle qui se compose de biens de nourriture : conclusion sur laquelle j'attire l'attention du lecteur, puisqu'elle n'a pas encore été enregistrée d'une manière suffisante.

Le capitaliste moyen jouira d'un luxe peut-être vingt, trente fois plus grand que celui de l'ouvrier moyen, et cette différence tend à augmenter dans l'histoire.

Mais quant à la nourriture, le capitaliste moyen ne jouira probablement pas du double de ce dont jouit l'ouvrier moyen, et cette différence reste sensiblement constante.

Ces différences sont encore plus accentuées si on envisage

les cas extrêmes. Un grand capitaliste consommera peut-être dix mille fois autant de biens de culture qu'un ouvrier pauvre, mais si notre grand capitaliste n'est pas par hasard un amateur de sport hippique, il consommera tout au plus trois ou quatre fois autant de nourriture que l'ouvrier le plus pauvre.

Puisque nous comparons ici, non les individus *concrets*, mais les individus *moyens*, je risquerai la proposition approximative, stupéfiante à première vue, que *le capitaliste moyen ne mange pas plus que l'ouvrier moyen*.

Cette conclusion est d'une importance pratique extrême, car elle nous montre que si on fait diminuer l'inégalité de la distribution jusqu'à l'égalité, la consommation des biens de culture augmentera notablement chez les ouvriers, et diminuera chez les capitalistes, tandis que la consommation des biens de nourriture restera sensiblement constante.

Quant à la journée de travail, la différence entre l'ouvrier moyen et le capitaliste moyen est minime et tend sensiblement à diminuer.

Ces résultats sont extrêmement importants pour tout législateur. Veut-on augmenter l'alimentation de l'ouvrier moyen ? il faut agir sur la population : toute action sur la répartition demeurera sans conséquence.

Veut-on augmenter le petit luxe, la culture de l'ouvrier moyen, ou veut-on diminuer sa journée de travail, son surmenage ? Toute action sur la population serait vaine ; il faut agir sur la répartition.

On remarquera que toute action du législateur sur la population est extrêmement délicate, et à peu près impossible avec les idées modernes.

On dit généralement que la « question sociale », c'est-à-dire la question de la distribution, est une question « de couteaux et de fourchettes » ou une question « d'estomac et de ventre ». On voit que c'est là une grosse erreur.

La question sociale de la distribution est une tout autre

chose qu'une question d'alimentation ; c'est une question essentiellement de culture.

§ 6. — *Le reste du problème de la distribution.*

Le reste du problème de la distribution dans la société *bourgeoise* doit être résolu de la manière suivante.

Il faut premièrement prendre une des quatre classes capitalistes, et chercher à déterminer d'abord directement, selon la méthode générale, les quatre inconnues auxiliaires de la distribution pour cette classe.

Il me paraît probable que la classe des *propriétaires fonciers* sera celle pour laquelle ces calculs directs se feront avec le plus de facilité. La rente de la *terre* est analogue au salaire du *travail*.

Ensuite, il faut chercher à déterminer les quatre auxiliaires pour les trois autres classes capitalistes ; ceci se fait indirectement, par soustraction.

Après cela, il faut prendre une autre classe dans ces trois classes capitalistes restantes, et chercher à déterminer les quatre auxiliaires inconnues pour cette troisième classe directement.

Il me paraît qu'il serait avantageux de considérer ici la classe des *prêteurs*.

Puis il faut de nouveau chercher à déterminer les quatre auxiliaires pour les deux classes capitalistes restantes, ce qui se fait indirectement, par soustraction.

Ainsi il ne resterait que les deux classes des fabricants et des marchands pour lesquelles il faudrait déterminer la distribution.

Pour faire ce calcul, on prend une de ces deux classes, et on calcule les quatre inconnues pour elle directement. Ce sera probablement la classe des *fabricants* qu'on choisira.

Enfin on calcule les quatre inconnues pour la dernière

classe, qui sera la classe des marchands ; cela se fera indirectement, par soustraction.

Chaque fois qu'on termine le calcul des quatre inconnues auxiliaires, il faut en déduire les antagonismes finaux et les rentabilités finales qui en résultent.

On verra par cette analyse que c'est probablement la classe des prêteurs qui exploite les trois autres classes capitalistes en première instance de la manière la plus forte, et que c'est donc la classe des prêteurs, non pas celle des entrepreneurs, qui avalera en dernière instance le plus gros morceau du produit de l'exploitation de l'ouvrier par la classe capitaliste.

Ce sera probablement le propriétaire foncier qui avalera le second gros morceau.

Il faut cependant ne pas oublier ici que l'intérêt payé pour des prêts hypothécaires, qui est juridiquement un intérêt, est économiquement, dans le plus grand nombre de cas, une rente foncière. Il s'est formé de nos jours une nouvelle classe de capitalistes, dont nous avons fait abstraction dans notre schème de la formation bourgeoise, celle des créanciers hypothécaires, composée généralement des frères cadets des propriétaires de terrains ou de leurs descendants et successeurs ; ces créanciers exploitent les propriétaires avec un succès étonnant. Mais nous ne distinguerons pas ici entre ces deux parties dont se compose la classe des propriétaires fonciers, les propriétaires proprement dits et les créanciers hypothécaires, et voilà pourquoi nous disons que les propriétaires fonciers avalent le second gros morceau.

Les marchands avaleront probablement le troisième gros morceau.

L'entrepreneur, enfin, arrivera probablement le dernier.

Pour ce qui est du travail productif, c'est l'entrepreneur qui viendra sûrement le premier ; il sera suivi du marchand. Les prêteurs et les propriétaires fonciers sont, selon ma

manière de voir, improductifs dans le sens le plus strict du mot.

On pourra probablement poser cette loi générale : moins le travail d'une classe sera productif, plus il exploitera le travail des autres classes ; et à l'inverse, plus un travail est productif, plus il sera exploité.

Par là l'étude du problème de la distribution entre les classes est terminée.

Il faudrait maintenant, pour bien faire, étudier la distribution entre les groupes de chaque classe. Mais nous négligerons cette étude.

IV. — Critique

Jetons maintenant un coup d'œil sur la littérature.

1° Le premier groupe de fautes que l'on trouve chez les théoriciens de la distribution est celui des fautes de *méthode*. Aucun de ces théoriciens n'a commencé par l'analyse de la distribution de l'individu *social moyen*. Ils commencent *tous* tout de suite au moins par la distribution entre les *classes*.

Mais la plupart n'ont pas même suffisamment de force d'abstraction pour commencer avec les classes ; ils commencent tout de suite avec la distribution entre les *groupes* dont se composent les classes.

Ils commencent donc généralement leur analyse à peu près là où ils devraient la terminer, et jamais là où ils devraient la commencer. Ils vont trop vite. Et en voulant arriver aux valeurs concrètes sans passer par les valeurs moyennes, ils n'arrivent qu'à des valeurs fausses.

2° Le second groupe de fautes se compose des fautes commises dans le choix des *auxiliaires*.

Au point de vue des auxiliaires employées, il faut distinguer entre quatre écoles :

l'école ponocratique-socialiste,
l'école physiocratique-malthusienne,
l'école chrématistique-bourgeoise,
l'école ponophysiocratique.

L'école ponocratique n'emploie qu'une seule auxiliaire, le *travail.*

L'école physiocratique n'emploie qu'une seule auxiliaire, la *terre.*

Le chrématisme n'emploie qu'une seule auxiliaire, la valeur en *argent.*

L'école ponophysiocratique emploie deux auxiliaires, le *travail* et la *terre.*

Les trois premières écoles sont donc *monistes* au point de vue de leurs auxiliaires ; la quatrième école est, à ce point de vue, *dualiste.*

Je n'ai pas besoin d'expliquer longuement pourquoi toutes les théories de la distribution qui ne se servent pas de ces deux auxiliaires, le travail et la terre, sont fausses ; sauf inconséquence formelle, aucune des trois écoles monistes ne peut arriver à faire les distinctions nécessaires.

Elles ne peuvent pas distinguer entre les antagonismes pour la *domination* et les antagonismes pour la *destruction.*

Pour un moniste, il n'y a qu'une seule espèce d'antagonismes, la « lutte pour la vie », et il n'y a qu'une seule loi de la distribution des antagonismes, qui est

chez les *ponocrates*, celle qui en réalité n'est vraie que pour les *dominations*,

chez les physiocrates, celle qui en réalité n'est vraie que pour les *destructions.*

Aucune école moniste ne peut arriver non plus à la distinction des biens de culture et des biens d'alimentation. Pour un moniste, il ne peut y avoir qu'une seule loi pour la distribution de la consommation de *tous* les biens, qui est

chez les ponocrates, celle qui en réalité n'est vraie que pour la consommation des biens de *culture,*

chez les physiocrates, celle qui en réalité n'est vraie que pour la consommation des biens d'alimentation.

3° Le troisième groupe de fautes se compose des fautes résultant de la *confusion* des auxiliaires. Je m'explique.

Il faut distinguer entre la ponocratie, la physiocratie, le chrématisme et la ponophysiocratie d'une part tels qu'ils devraient être s'ils étaient développés logiquement, et d'autre part la ponocratie, la physiocratie, le chrématisme et la ponophysiocratie tels qu'on les rencontre en réalité chez leurs différents auteurs, après toutes les fautes de logique commises.

La ponocratie idéale découle du système ponophysiocratique idéal, si on donne partout dans les formules ponophysiocratiques la valeur zéro à la quantité *terre*.

La physiocratie idéale découle du système ponophysiocratique idéal, si on donne partout dans les formules ponophysiocratiques la valeur zéro à la quantité *travail*.

Le chrématisme idéal se déduit de chacune de ces écoles par la confusion des intérêts *vrais* et *putatifs*.

Logiquement, la ponocratie et la physiocratie idéales sont des formes *approximatives* de la ponophysiocratie idéale, comme la ponophysiocratie idéale est identique à la ponocratie et à la physiocratie idéales *corrigées* ; seul le chrématisme n'a aucune relation logique avec ces trois autres écoles.

Or il n'y a aucun auteur, ni ponocrate, ni physiocrate, ni chrématiste, ni ponophysiocrate, qui ait su produire un système formellement correct. Il n'y a ni ponocrate idéal, ni physiocrate idéal, ni chrématiste idéal, ni ponophysiocrate idéal. On trouve des poussées de chacune de ces écoles chez chaque auteur.

Tous les systèmes historiques sont des mélanges de ces quatre écoles, et ce n'est que la tendance générale d'un livre qui classe l'auteur et son système dans telle ou telle école.

En réalité il n'y a donc qu'une seule école, l'école *confusionniste*, à laquelle tous les auteurs appartiennent.

Smith est essentiellement chrématiste, mais il commence en ponocrate, et a de fréquentes poussées physiocratiques.

Marx est essentiellement ponocrate, mais il commence en chrématiste, et il a de fréquentes poussées ponophysiocratiques. La même chose est vraie de tous les socialistes contemporains.

Malthus est essentiellement physiocrate, mais il présente une quantité énorme de poussées chrématistiques. La même chose est vraie de *Liebig* et de tous les agriculteurs-chimistes.

Petty est essentiellement ponophysiocrate — c'est le seul auteur de cette école que je connaisse —, mais il a de fréquentes poussées ponocratiques et chrématistiques.

J'attire l'attention du lecteur surtout sur les fréquentes poussées ponophysiocratiques des ponocrates. *In sede materiæ* ils négligent, ou même ils nient le facteur nature et son influence, mais ils l'introduisent plus tard en temps utile comme contrebande.

Naturam expelles furca, tamen usque recurret,
Et mala perrumpet furtim fastigia victrix.

Ce qui appelle encore une observation, c'est que ces fautes formelles de logique rapprochent presque toujours les auteurs de la vérité matérielle : on fait ces fautes de logique dans des intervalles lucides, pour diminuer les contradictions trop criantes entre la conclusion rigoureuse et la réalité.

Je ne veux pas entrer plus profondément dans les détails d'une critique des économistes.

Dans mon livre *Arbeit und Boden*, j'ai consacré un grand chapitre à la critique des ponocrates, surtout de Marx ; c'est que cette école est la seule qui, à cause de sa valeur scientifique, mérite une critique détaillée.

Mais les ponocrates ne m'ont pas fait l'honneur d'une réplique. Ils ont passé mon livre sous silence. Ceci est pour moi, jusqu'à preuve du contraire, un signe, ou qu'ils n'ont pas su me refuter, ou qu'ils ont adopté ma façon de voir. Or je ne prêche ni aux sourds, ni aux convertis.

Mais j'annonce que, du moment qu'un ponocrate sérieux voudrait engager avec moi une discussion sérieuse, je serais trop heureux de croiser le fer avec lui.

CHAPITRE IV

Antagonismes entre les intérêts des individus et ceux de la société.

I. — Généralités

§ 1. — *Système de ces antagonismes.*

Nous avons à nous demander maintenant quels sont les rapports entre les intérêts des individus et ceux de la société. Il y a évidemment ici des conflits, des antagonismes aussi bien que des harmonies.

Les harmonistes nient tout antagonisme entre l'individu et la société. Cette affirmation, compatible tout au plus avec la théorie préalablement admise de l'harmonie universelle entre les individus, devient impossible du moment qu'on admet des antagonismes entre les intérêts des individus.

Au reste, la meilleure critique de cette théorie harmoniste sera l'analyse consciencieuse des antagonismes qui existent entre l'individu et la société.

C'est *Aristote* qui a le premier attiré l'attention sur ces antagonismes, comme sur tous les autres, en disant : τὸ ἁπλῶς ἀγαθὸν ἢ τὸ τινί ; διαφωνεῖ ἐνίοτε ταῦτα.

La question que nous abordons se subdivise en un grand nombre de questions secondaires, qu'il faut soigneusement distinguer, pour éviter des confusions fâcheuses.

Il faut distinguer d'abord entre les intérêts *vrais* et *putatifs*.

Il faut ensuite distinguer entre les intérêts du *présent* et ceux du *futur*.

Ces deux distinctions entre les intérêts vrais et putatifs, et entre les intérêts du présent et ceux du futur, peuvent se combiner, en sorte que théoriquement notre question principale se subdivise en un bouquet de questions secondaires.

Ces différentes questions, que nous revèlent-elles ?

Nous savons que dans les conflits entre les intérêts vrais et les intérêts putatifs, c'est l'intérêt putatif qui se réalise aux dépens de l'intérêt vrai, que c'est l'intérêt putatif qui dicte les *actions* des hommes.

Mais l'intérêt vrai est celui dont dépend le *bonheur* et le malheur des hommes.

Nous savons en outre que dans les conflits entre les intérêts du présent et ceux du futur, c'est toujours *primitivement* l'intérêt du présent qui se réalise aux dépens de l'intérêt du futur, mais que c'est de l'intérêt du futur que dépend le bonheur *durable* des hommes.

Nous savons enfin que dans les conflits entre l'individu et la société c'est *primitivement* l'intérêt de l'individu qui se réalise aux dépens de l'intérêt de la société, que c'est donc l'intérêt de l'individu qui dicte les actions et les omissions des individus.

Or que cherchons-nous à connaître en définitive ?

Anticipons : nous cherchons à connaître les *lésions* des intérêts *supérieurs* par les intérêts *forts* dans le grand *conflit* des intérêts.

Or l'intérêt *supérieur*, c'est l'intérêt *vrai* du *futur* de la *société*.

L'intérêt le plus *fort*, celui qui se réalise, c'est l'intérêt *putatif* du *présent* de l'*individu*.

Ainsi donc, dans le grand bouquet des questions secondaires dont se compose la grande question du conflit des intérêts, c'est la question des rapports entre les intérêts *putatifs* du *présent* des *individus* et l'intérêt *vrai* du *futur* de la *société* qui est la question principale.

C'est l'étude de cette question qui nous revèlera les

lésions du *bonheur durable* de la *société* par les *actions* des *individus*.

Il faut bien comprendre l'idée de cette question principale.

La durée de la vie de l'individu est très courte et presque négligeable vis-à-vis de la durée de la vie de la société ; celle-ci peut être considérée comme éternelle, tandis que celle-là ne dure tout au plus que soixante-dix à quatre-vingts ans, et en moyenne que quarante ans.

Une époque donc qui est encore le présent pour la société est déjà un futur assez lointain pour l'individu. On voit assez souvent les hommes les plus sages sacrifier demain à aujourd'hui ; on voit aussi très souvent des nations sages sacrifier le siècle futur au siècle présent ; mais on ne voit jamais une nation assez myope pour sacrifier demain à aujourd'hui.

C'est ceci qu'*Aristote* a voulu exprimer, et qu'il a exprimé approximativement en disant : τὸ ἁπλῶς ἡδὺ καὶ τὸ ἁπλῶς ἀγαθὸν ταὐτόν (ἁπλῶς signifie chez Aristote « pour la *société* » ; ἡδὺ signifie l'intérêt du *présent*. ἀγαθόν l'intérêt du *futur*).

Il est donc raisonnable de chercher les rapports entre les intérêts présents des individus et les intérêts futurs de la société.

L'intérêt *putatif* nous explique les *actions* des hommes, et l'intérêt *vrai* nous explique leur bonheur, lequel est une chose *passive*.

Or les *individus* sont *actifs*, tandis que la *société* n'est que *passive*.

Il est donc raisonnable de chercher les rapports entre les intérêts *putatifs* des *individus* et l'intérêt *vrai* de la *société*.

§ 2. — *Méthode pour la recherche des antagonismes.*

Il y a des antagonismes tellement manifestes qu'on n'a pas besoin de lunettes théoriques pour les apercevoir. En

revanche il faut porter des œillères de classe pour pouvoir les ignorer.

Si on voit un dardanarius qui brûle du blé, ou des ouvriers qui détruisent des machines, on n'a pas besoin d'être un grand théoricien pour soupçonner qu'il y a ici un antagonisme entre la rentabilité et la productivité.

Mais il y a d'autres antagonismes qui sont cachés, et qui ne sautent pas aux yeux. Pour les dépister, il faut une méthode.

Cette méthode est celle que nous avons déjà expliquée :

Il faut construire les courbes de la rentabilité et de la productivité sur le même axe, et comparer les signes de leurs quotients différentiels. Là où ces signes sont identiques, il y a harmonie ; là où ils sont différents, il y a antagonisme.

En construisant ainsi les courbes de la productivité et de *toutes* les rentabilités sur *tous* les axes, on arrive au *système complet* des antagonismes.

Je n'ai pas l'ambition de dresser un tableau *complet* des antagonismes, d'abord parce que je n'ai que 500 pages à ma disposition, ensuite parce que ce problème surpasse les capacités d'un seul homme, enfin parce que le point principal pour la théorie est de démontrer que la vie sociale ne renferme pas seulement deux ou trois antagonismes, mais qu'elle en est tissée.

Une fois l'importance du problème vue, le problème qui consiste à dresser le tableau complet des antagonismes relève du praticien qui se propose de détruire ces antagonismes, plutôt que du théoricien.

Nous nous limiterons à ces rentabilités et à ces axes dont nous avons déjà construit les courbes dans notre « Intrigue ».

Nous entrons ici dans une des parties les plus négligées de l'économique. Avant mon livre *Arbeit und Boden*, cette question n'a été traitée par l'économique qu'en passant ; dans les « systèmes », cette question n'avait jamais été net-

tement posée, ce qui signifie qu'on n'en avait pas encore compris l'importance.

Ce fait est dû surtout au manque de la terminologie nécessaire, les hommes ne pensant généralement qu'à l'aide des mots. Ce n'est qu'après que *Rodbertus* et surtout *Dühring* eurent enrichi le vocabulaire économique du mot « rentable » qu'il devint possible de poser la question qui nous occupe.

Il n'a paru depuis lors, que je sache, que deux livres qui s'occupent *ex professo* de cette question, un livre de M. *Hertzka* (1) et un de M. *Landry* (2).

M. Hertzka n'est pas entré en discussion avec moi ; grâce au silence dédaigneux avec lequel les économistes allemands, universitaires et marxistes, ont reçu mon livre, il n'en a pas eu connaissance. M. Hertzka d'ailleurs ne connaît qu'un seul de ces antagonismes, celui qui existe entre la productivité et la rentabilité du fabricant sur l'axe des coûts de production en travail. C'est en parlant de cet antagonisme que nous discuterons la théorie de M. Hertzka.

M. Landry est le seul économiste qui, faisant une étude spéciale de ce problème, soit entré avec moi en discussion. Voilà pourquoi la critique de sa théorie occupera une partie si grande de ce chapitre.

Celui qui voudra bien comparer cette rédaction de ma doctrine avec la rédaction antérieure remarquera de grandes différences, qui seront — je l'ai du moins voulu ainsi — des améliorations. Ces différences sont toutes dues aux critiques de M. Landry, qui m'ont ouvert les yeux sur plusieurs défaillances de mon exposition antérieure. Il me paraît utile d'expliquer préalablement les deux corrections principales.

(1) *Die Probleme der menschlichen Wirthschaft.*

(2) *L'utilité sociale de la propriété individuelle* : voir encore du même auteur *L'intérêt du capital* (Paris, Giard et Brière, 1904), Appendice I.

§ 3. — *Critique préalable de M. Landry.*

A. — *Formation et organisation, conflit et lésion.*

M. Landry a avancé plusieurs fois dans son livre qu'un certain antagonisme entre la productivité et la rentabilité que j'avais analysé n'existait pas, parce que les lois le défendaient, et qu'on ne pouvait pas imputer un antagonisme à une organisation qui avait pris des mesures pour s'en défendre.

M. Landry est donc dans cette question plus optimiste que moi.

Le vrai est que je confondais encore, dans mon livre antérieur, d'abord la *formation* de la société avec l'*organisation* de la formation, et ensuite l'*antagonisme* de la productivité et de la rentabilité avec cette *lésion* de la productivité par la rentabilité qui résulte de cet antagonisme.

Ce sont les remarques de M. Landry qui m'ont ouvert les yeux sur cette confusion, et qui m'ont fait mieux distinguer entre ces notions. Je m'explique.

L'*organisation* est la réaction, éthique et législative, de la société contre les lésions de ses intérêts supérieurs par les intérêts plus forts des individus, dans le conflit d'intérêts de sa *formation*.

Les rentabilités sont, comme nous savons, plus fortes que la productivité ; mais la productivité est l'intérêt supérieur.

La réaction de la société n'empêche nullement l'*existence* de mon conflit ; mais elle déplace les *lésions* causées par ce conflit.

Avant cette réaction, c'est toujours la productivité qui est la victime lésée.

Après cette réaction, c'est, pour une partie plus ou moins grande la rentabilité qui est la victime lésée.

La production telle qu'elle fonctionne après toutes les

lésions que sa productivité a subies du fait de la rentabilité est la production de la *formation* de la société.

La production telle qu'elle fonctionne quand les lois mettent obstacle à ce qu'elle soit lésée est la production de l'*organisation* de la formation.

Les lois ne peuvent jamais empêcher l'existence d'un antagonisme entre la productivité et la rentabilité ; mais elles peuvent empêcher que la productivité en soit la victime, et faire que la victime de cet antagonisme soit la rentabilité.

Si donc dans une *organisation* on observe qu'une loi empêche une *lésion* donnée de la productivité par la rentabilité, lésion qui sans cette loi se réaliserait, qu'est-ce qui en résulte ?

En résulte-t-il qu'il n'y ait pas au fond un *antagonisme* dans la *formation* ?

Au contraire ! cet antagonisme existe bien dans cette formation. Seulement cette formation a eu un organisateur habile, qui a su faire en telle sorte que la productivité n'en fût plus lésée. Mais l'existence de cet antagonisme se révèlera toujours à l'observateur par une lésion de la *rentabilité* causée par la *loi*.

L'existence d'une loi qui empêche une rentabilité donnée de se développer ne prouve pas la *non*-existence d'un antagonisme entre la rentabilité et la productivité ; elle prouve au contraire, avec la plus grande probabilité, l'existence *positive* d'un tel antagonisme. Car pourquoi le législateur aurait-il fait cette loi, sinon pour empêcher une lésion de la productivité dans un de ses conflits avec la rentabilité ?

Les codes des lois économiques sont des réactions contre les antagonismes entre la productivité et la rentabilité.

Les antagonismes que nous étudions ici sont donc la raison d'être des lois civiles économiques.

Voulez-vous voir ces antagonismes directement dans toute leur splendeur ? Effacez toute loi par la pensée !

Une société sans *lois juridiques* n'est pas du tout un chaos sans *lois sociologiques*. Au contraire, dans une telle société

règne pour un naturaliste un ordre parfait. On y verra par exemple, pour illustrer ceci par une anticipation, des fabricants dardanariens détruire des produits, et des ouvriers détruire des machines. Mais ces destructions ne se feront pas du tout sans lois, il n'y aura pas de destructions insensées. Au contraire, on verra les fabricants détruire leurs produits, et les ouvriers détruire des machines seulement jusqu'à une certaine limite, la limite de leur rentabilité maxima ; et après cela on les verra s'opposer à toute destruction ultérieure avec le même zèle avec lequel ils auront favorisé les premières destructions. On peut calculer tout ceci avec la même exactitude avec laquelle les astronomes calculent les conjonctions astrales.

Chaque lésion de la productivité dans une société sans lois civiles représentera un conflit entre la rentabilité et la productivité.

Dans les organisations, les antagonismes des formations sont un peu obscurcis ; il faut les reconnaître à travers le voile des lois.

Cette controverse entre M. Landry et moi est un bel exemple de ce que j'ai toujours avancé, que les livres ne se perfectionnent que par la critique.

La critique de M. Landry m'a fait distinguer entre la *formation* et l'*organisation*, entre la *lésion* et le *conflit*. Sans la critique de M. Landry, je serais resté dans une grande confusion.

Ce que je reproche aux vénérables fossiles, universitaires et marxistes, de l'Allemagne, ce n'est pas qu'ils n'aient pas acclamé mon livre — cela m'aurait été indifférent —, mais qu'ils ne m'aient jamais adressé une critique sérieuse ; d'où il résulte que je n'ai rien appris d'eux, et que je ne leur dois rien.

B. — La valeur d'usage envisagée dans le présent et dans le futur, du status individuel et du status social du consommateur.

Une seconde différence entre la manière qu'a M. Landry de construire les antagonismes et la mienne résulte de la façon dont M. Landry construit cette partie de la courbe de la productivité qui correspond à la valeur d'usage des produits. Par là M. Landry est conduit à nier encore certains conflits que j'avais affirmés. Or puisque ces conflits en litige me paraissent d'une importance très grande, je dois expliquer la cause de cette différence.

Comment déterminer la valeur d'usage d'un bien donné, par exemple d'un pain, d'un livre, d'un verre de schnaps, d'une pipe d'opium ?

M. Landry dit que « la valeur d'usage des biens dépend de l'appréciation que les *consommateurs eux-mêmes* font des biens, et qu'il n'est pas permis aux économistes de critiquer et de corriger ces appréciations ; que ce serait là envisager les biens d'un point de vue *extra*-économique, *moral*.

Le point de départ de cette controverse a été la courbe que j'avais construite de la productivité dans la production de l'alcool.

C'est cette critique de M. Landry qui m'a fait introduire dans cette nouvelle rédaction de ma doctrine le principe aristotélique du *temps* pour l'appréciation des biens, les différences et les conflits entre le ἡδύ, le χρήσιμον, l'ἀγαθόν et l'ἄριστον ; j'avais négligé ce principe auparavant, et cette négligence m'a rendu coupable de plusieurs petites confusions.

Admettons d'abord le principe de l'appréciation des biens par le consommateur, émis par M. Landry.

Mais on peut apprécier une consommation à des moments

différents, et la valeur d'usage d'un bien consommé varie avec ces moments.

L'appréciation que le buveur fait du vin le soir du banquet est toute différente de l'appréciation qu'il en fait le lendemain, quand il a mal aux cheveux, ou dix ans plus tard, quand il aura une cirrhose hépatique.

L'appréciation que l'élève fait d'un livre dans le moment qu'il l'étudie est très différente de l'appréciation qu'il en fera quand il aura retiré de cette étude des avantages.

Or l'économiste n'est pas du tout obligé de se limiter à un moment déterminé pour l'appréciation des biens ; il doit considérer *tous* les moments.

Ceci est la simple conséquence de ce fait que l'économiste doit considérer les intérêts, non seulement par rapport au *présent*, mais encore par rapport au futur *prochain*, au futur *lointain* et au *dernier* futur.

Il résulte de l'ensemble des arguments de M. Landry qu'il se limite à cette appréciation des biens qui correspond à l'*intervalle zéro* entre la consommation et son appréciation, rejetant toutes les autres appréciations dans la partie extra-économique et morale de la sociologie.

Pour ma part, j'admets qu'on ait le droit et même l'obligation d'envisager ces appréciations à intervalle nul ; mais je nie que cette manière de voir soit seule légitime, et que toutes les autres soient fausses.

Je viens de dire que j'*admets* le principe de M. Landry, que le consommateur est le seul appréciateur des biens.

Mais je dois donner une explication à cette concession.

L'homme a plusieurs *status* ; il a les status *individuel, familial, national* et *social*. C'est ce que les juristes romains avaient déjà compris.

Si un homme consomme un bien, il le consomme non seulement dans son status *individuel*, mais aussi dans chacun de ses autres status.

Si un homme boit, il ne s'agit pas seulement d'un *indi-*

vidu qui boit, mais il y a une *famille*, une *nation*, une *société* qui boivent.

La société boit si un de ses membres boit. C'est aussi vrai que de dire : la société souffre, si un de ses membres souffre (Rousseau).

Limitons-nous ici aux deux status *individuel* et *social.*

Or le consommateur peut et *doit* apprécier ses consommations dans *chacun* de ses status, et ces appréciations peuvent être différentes.

S'il s'agit de sa *rentabilité*, il appréciera sa consommation selon son *status* individuel.

Mais s'il s'agit de la *productivité*, il appréciera sa consommation selon son status *social.*

Or ces deux appréciations, identiques dans la majorité des cas, peuvent être, dans certains cas, très différentes.

Si un homme mange un pain, les appréciations de cette consommation selon les status individuel et social seront probablement identiques ; mais si un homme monte à cheval, ces appréciations seront déjà très différentes. L'appréciation selon le status individuel sera peut-être très haute, car l'individu gagnera, à monter à cheval, en santé et en vitalité ; mais l'appréciation selon le status social sera très différente, car trois pauvres diables meurent de ce fait (rappelez-vous, pour comprendre ceci, ce que nous avons dit de la proportionnalité entre la consommation de *terre* et la lutte pour la *destruction* !)

Il ressort de l'ensemble des raisonnements de M. Landry qu'il ne reconnaît comme légitime que cette appréciation des biens que le consommateur fait dans son status *individuel*, et c'est ceci que je nie.

J'ai insisté sur cette critique de M. *Landry*, parce que la question me paraît d'une haute importance, et parce que c'est cette critique qui m'a fait corriger certaines inexactitudes de mon livre précédent : un nouvel exemple que les théories ne se perfectionnent que par la critique.

II. — La rentabilité du fabricant

Pour dépister les harmonies et les conflits entre la rentabilité du fabricant et la productivité de la société, il faut construire les courbes de la rentabilité du fabricant et celles de la productivité sur les mêmes axes, et déterminer les limites de l'identité et de la contrariété des signes de leurs quotients différentiels. L'égalité signifie harmonie, l'inégalité signifie antagonisme.

Nous nous bornerons ici aux principaux axes.

§ 1. — *L'axe de la grandeur de la production.*

A. — *Sous- et surproduction rentables.*

Comparons d'abord les deux courbes de la rentabilité du fabricant et de la productivité sur l'axe de la grandeur de la production.

Nous savons déjà que chacune de ces courbes a deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination.

Nous avons appelé les abscisses qui correspondent aux points de culmination de la courbe de la productivité et de celle de la rentabilité m' et m''.

Le point m' sépare la *sous*production de la *sur*production, et le point m'' sépare la *sous*fabrication de la *sur*fabrication, ou, si on veut, l'approvisionnement insuffisant du marché des produits de son encombrement (1).

Entre les deux points m' et m'' il y a toujours conflit ; au delà de ces deux points il y a toujours harmonie de la rentabilité du fabricant et de la productivité.

(1) En allemand *Unter*- und *Ueber*füllung des Marktes.

Or quelles sont les relations entre ces deux points m' et m'' ou, ce qui revient au même, entre la longueur des lignes om' et om''?

Il y a évidemment deux cas généraux imaginables :

1° $om'' < om'$ (cf. figure I) ;

2° $om'' > om'$ (cf. figure II).

Fig. 1. — Sousproduction rentable.

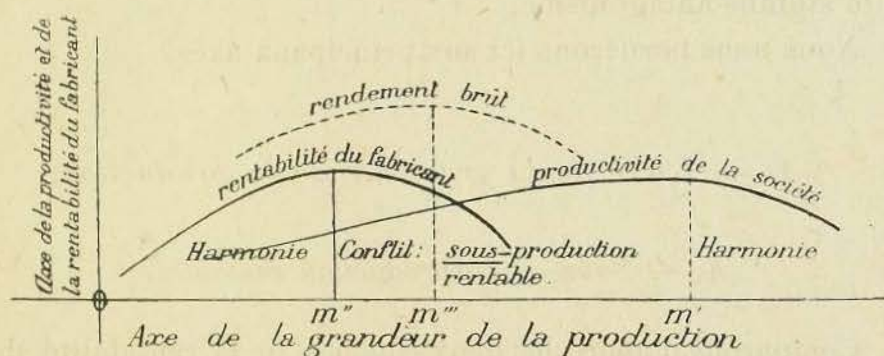
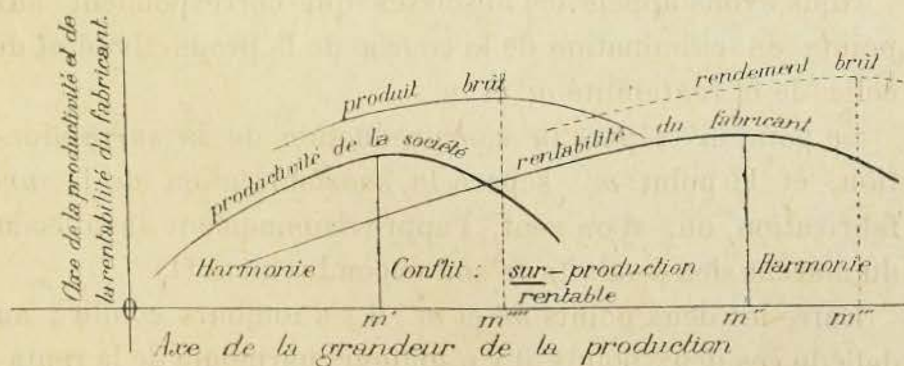


Fig. 2. — Surproduction rentable.



Le troisième cas imaginable, que $om'' = om'$, est évidemment un cas singulier, le cas limitatif entre les deux cas généraux.

Supposons que la production, om, commence avec zéro et se termine à l'infini : qu'est-ce qui arrivera quant à la rentabilité du fabricant et à la productivité ?

1° Supposons d'abord que $om'' < om'$, comme dans la figure I ; alors nous avons

entre $om = o$ et $om = om''$, *sous*production et *sous*fabrication, c'est-à-dire harmonie ;

entre $om = om''$ et $om = om'$, *sur*fabrication et *sous*-production, c'est-à-dire disharmonie ;

entre $om = om'$ et $om = \infty$, *sur*fabrication et *sur*production, c'est-à-dire de nouveau harmonie.

2° Supposons deuxièmement que $om'' > om'$, comme dans la figure II, alors nous avons :

entre $om = o$ et $om = om'$, *sous*production et *sous*fabrication, c'est-à-dire harmonie ;

entre $om = om'$ et $om = om''$, *sur*production et *sous*-fabrication, c'est-à-dire disharmonie :

entre $om = om''$ et $om = \infty$, *sur*production et *sur*fabrication, c'est-à-dire de nouveau harmonie.

Il y a donc sur cet axe deux cas d'harmonies :

1° la sousfabrication sousproductive ;

2° la surfabrication surproductive.

Nous parlerons, pour simplifier, de *sous-* et *sur*production *non* rentables.

Il y a ensuite sur cet axe deux espèces d'antagonismes

1° la *sur*fabrication *sous*productive ;

2° la *sous*fabrication *sur*productive.

Nous parlerons pour simplifier de *sous-* et de *sur*production *rentables*.

B. — *Réalité de ces cas.*

Il s'agit maintenant de savoir si chacun de ces quatre cas concevables existe en réalité, ou non, et dans quelles conditions ces cas se présentent.

Je pose cette question, parce que M. Landry a nié l'existence d'une surproduction rentable, et que je dois entrer en discussion avec lui là-dessus.

Il va de soi que la *sous-* et la *sur*production *non* rentables peuvent exister, et ont existé maintes fois.

Pour s'assurer, d'autre part, de la possibilité de la *sous*-production *rentable*, on n'a qu'à considérer que rien ne ruine le paysan comme une série de bonnes récoltes, et que rien ne lui est plus favorable qu'une petite famine.

Il existe donc vraiment une *sous*production rentable.

La question de la possibilité et de la réalité de la *sur*-production *rentable* est plus délicate. Voici mon raisonnement :

Nier la possibilité d'une surproduction *rentable*, c'est affirmer que toute surproduction serait *non* rentable.

Une surproduction *non* rentable ne pourrait jamais exister que par suite d'*erreurs* dans les calculs des fabricants ; elle se corrigerait toujours d'elle-même. Le législateur n'aurait pas besoin de s'en mêler.

Mais les surproductions *rentables* ne peuvent se corriger qu'avec l'intervention du législateur, par une restriction, directe ou indirecte, de la production.

Ouvrons n'importe quel code, et nous verrons qu'ils fourmillent de restrictions de la production.

De ceci il résulte qu'au moins dans la conviction des législateurs il existe des surproductions rentables.

Ceci n'est pas une preuve logique, ce n'est qu'une preuve d'autorité, qui ne prouve qu'une certaine probabilité du thème ; mais pour le moment je me contenterai de cette preuve.

Si l'on a donc en réalité les deux états de la *sous-* et de la *sur*production rentables, il reste à chercher quelles sont les conditions qui déterminent l'un et l'autre de ces états. Sur quels marchés trouve-t-on une *sous*production, et sur quels marchés une *sur*production rentables?

Il faut distinguer ici avec *Épicure* entre trois catégories de biens :

1° *bona utilia et necessaria*, par exemple le blé,

2° *bona utilia non necessaria*, par exemple les livres scientifiques ;

3° *bona nec necessaria neque utilia*, par exemple les diamants, l'opium, l'alcool, les romans frivoles, etc.

Hâtons-nous de remarquer, pour éviter la critique des puritains, que la troisième catégorie de biens se compose de deux catégories secondaires :

1° des biens qui, même en quantité minime, sont déjà *nec necessaria neque utilia* ;

2° des biens qui ne sont tels qu'à partir d'une quantité donnée, et qui sont, en quantité moindre, ou *utilia*, ou même *necessaria*.

Pour ce qui est des *bona utilia et necessaria*, le point de leur plus grande rentabilité est un peu au delà du *minimum* de l'existence. Le prix de la récolte du blé est le plus beau dans les environs d'une petite famine.

Pour les *bona utilia non necessaria*, la même chose est vraie de nos jours.

Pour la production de ces deux catégories de biens, le point de la rentabilité maxima m'' est toujours en deçà du point de la productivité maxima m'.

Pour les biens *nec necessaria neque utilia*, le point de rentabilité maxima est un peu en deçà du *maximum* de la consommation. C'est ainsi que la courbe de la rentabilité de la fabrication de l'alcool culmine dans les environs d'une petite ivrognerie, et celle de l'opium dans les environs d'un petit abrutissement.

Dans la production de ces biens, le point m'' est donc

toujours au delà du point m'. Pour beaucoup de biens de cette catégorie il apparaît que le point de la rentabilité maxima n'est pas accessible à notre technique.

Ainsi, dans la production des *bona utilia* il y a *sous*production rentable ;

et dans la production des *bona non utilia* il y a *sur*production.

C. — *Pratiques des fabricants qui résultent de la courbe de leur rentabilité.*

Déterminons maintenant les actions des fabricants qui résultent de cette courbe de la rentabilité qu'on a vue.

L'intérêt des fabricants est d'arranger leur production de telle manière que le point m'', celui de la rentabilité maxima, ne soit manqué ni par excès, ni par insuffisance.

Mais pour ceci il faut d'abord connaître ce point m''.

Il y a des cas où l'expérience a appris aux fabricants qu'il n'y a pas pour eux de danger de dépasser le point m''.

Dans ces cas, les fabricants cherchent à produire le maximum de ce qu'il leur est possible de produire.

Mais il y a d'autres cas où l'expérience a démontré aux fabricants qu'ils courent le danger de dépasser le point m''.

C'est alors que les fabricants parlent de « sur*production* » : euphémisme vicieux, car il ne s'agit d'abord que d'une sur*fabrication*, laquelle peut être associée et peut aussi ne pas être associée à une surproduction. Une telle surfabrication est ce que tout fabricant craint le plus au monde ; c'est sa plus grande peur.

Pour éviter ce résultat si fâcheux, les fabricants ont inventé toutes sortes de trucs. Ils forment d'abord des sociétés qui calculent la valeur de la quantité m'' ; puis ils se protègent contre une fabrication supérieure à m'' par différents artifices. Ce sont les différences de ces artifices qui donnent

à ces ententes leurs différents noms, tels que pool, cartel, corner, ring, trust, syndicat, etc.

Ces ententes ont donc un double but : d'abord elles visent à établir un *monopole* ou un *oligopole* ; ensuite elles visent à *restreindre* la *production*.

C'est surtout dans l'Amérique du Nord que les Yankees, ces virtuoses par excellence de la rentabilité, ont poussé ces pratiques à un haut degré de perfection. En Europe on n'en voit que des imitations médiocres. L'origine de ces trucs se révèle dans leurs noms, qui sont tous des noms anglais.

Mais supposons que les fabricants se soient trompés. *Errare humanum*. Quoi faire ? Comment réparer leur erreur ? Comment corriger la fortune ?

Il faut distinguer ici deux cas : la production est, par erreur, restée en deçà de m'', ou elle a été poussée au delà de m''.

Si la production est restée en deçà de m'', évidemment les fabricants ont intérêt à recommencer leur production pour arriver aussi vite que possible à m''.

Mais comment faire, si la production a dépassé le point m'' ?

Pour se tirer d'affaire scientifiquement dans de tels cas, il faut recourir à la courbe du rendement brut.

Nous savons déjà que cette courbe a, elle aussi, deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination, lequel correspond à une quantité de produits égale à m'''.

Ce point m''' est toujours au delà du point m''.

Or il faut distinguer, selon que la production a dépassé le point m''', ou non.

1° Si la production a dépassé ce point m''', alors il faut, pour se tirer scientifiquement de ce mauvais pas, retirer des biens du marché jusqu'à ce qu'on soit revenu au point m'''.

Ce retour en arrière peut se faire de différentes manières.

La méthode la plus primitive est la *destruction matérielle*.

Cette méthode primitive a été chronologiquement la première méthode que les spéculateurs ont employée pour diminuer l'offre excessive sur le marché.

La connaissance et la pratique de cette spéculation remontent à la haute antiquité. Elle a été révélée aux Romains par une demi-déesse, la fameuse Sibylle, laquelle brûla les deux tiers de ses livres sacrés pour obtenir avec le dernier tiers un prix plus élevé qu'avec le tout. Sous l'empire des Césars, cette spéculation était devenue tellement fréquente, sur le marché du blé, que la législation s'en était occupée, et l'avait punie sous le nom de *crimen dardanariatus*, en l'honneur d'un certain Dardanarius, dont le génie spéculateur avait le premier imaginé de pratiquer cette méthode en grand.

Il paraît qu'en Europe cette spéculation fut connue et pratiquée sur le marché du blé pendant tout le moyen âge, car tous les codes la punissaient sévèrement ; généralement le dardanarius était brûlé vivant, parce que la méthode la plus usitée pour détruire le blé était de le brûler (voir Ducange).

On dit que le dardanariat se pratique encore de nos jours en Orient sur les marchés du riz. Mais parmi les Occidentaux le dardanariat ne se pratique plus que sur les marchés secondaires, comme sur le marché des piments dans les Moluques, où le gouvernement hollandais fait encore détruire de nos jours cette partie de la récolte de certains piments qui excède une quantité donnée.

Nous avons ici un procès paradoxal, de la catégorie des *destructions rentables* ; et celles-ci sont totalement différentes des *consommations productives*, avec lesquelles les économistes modernes sont obligés de les confondre.

Dans ces cas de destructions rentables, on voit réaliser le paradoxe πλεῖον ἥμισυ παντός ; le public naïf n'a jamais pu bien comprendre théoriquement ces destructions, et pour

expliquer leurs résultats on a eu recours aux sorcières ; et cependant ce paradoxe se déduit de nos courbes très facilement et sans aucun mystère.

De nos jours le génie des spéculateurs a trouvé d'autres méthodes plus subtiles pour diminuer l'offre excessive sur le marché.

D'abord ils se contentent d'*emmagasiner* tous les produits en excès sur m''', se réservant de les vendre dans la période suivante.

Par là, non seulement ils réalisent les mêmes gros prix qu'un dardanarius dans le présent, mais ils économisent des frais de production pour le futur.

Cette spéculation n'est cependant possible que pour les biens durables.

Le développement des communications a fait imaginer une autre spéculation. Les spéculateurs exportent tous les produits qui dépassent m''' sur un autre marché, même si sur ce nouveau marché les prix sont plus bas que sur le marché primitif. Le bénéfice résulte de la hausse des prix de ce qui reste.

Cette spéculation cependant n'est rentable que si les biens en question sont des biens transportables.

Une troisième méthode de réduction de l'offre découle de la transformabilité des produits. On transforme tous les produits en excès sur m''' en une autre espèce de produits, par exemple les pommes de terre en schnaps, le blé en korn, etc.

La rentabilité de la fabrication des liqueurs distillées ne résulte pas seulement des bénéfices réalisés par leur vente, mais encore de la hausse qu'elle cause sur le marché de leurs matières premières.

On sait que c'est par cet artifice que les agriculteurs prussiens ont été sauvés de la ruine, lors de l'introduction de la pomme de terre.

Cette spéculation n'est cependant possible que pour des biens transformables.

Il existe sans doute encore d'autres méthodes, que je suis désolé de ne pas connaître. Il est vivement à regretter que les spéculateurs qui connaissent pratiquement tous ces artifices n'en fassent jamais la théorie.

On rencontre bien quelquefois un spéculateur ruiné qui publie comme revanche une capucinade contre les trucs des spéculateurs ; mais une capucinade n'est pas une théorie.

Et cependant avec une théorie bien écrite sur les artifices des spéculateurs, en donnant des exemples tirés de la réalité, on pourrait faire une petite fortune.

J'ai essayé en vain de décider quelques spéculateurs ruinés que j'ai rencontrés à rédiger une telle théorie ; il paraît que l'esprit théorique manque un peu aux spéculateurs.

On pourrait nommer tous ces artifices qui consistent dans la réduction de l'offre sans destruction matérielle des *quasi-dardanariats*.

2° Mais que faire, si la production a dépassé le point m'' sans dépasser le point m''' ?

Une destruction matérielle serait ici, évidemment, toujours dommageable ; car les frais de fabrication ont été payés, et ne peuvent être retrouvés.

Il ne reste que l'emmagasinage, l'exportation, la transformation, ou enfin, hélas, la vente sur le marché présent.

Nous savons que le point m''' est variable, et dépend du nombre des offrants. Sur le marché du monopole le point m''' est situé dans l'infini.

De ceci il résulte qu'un monopoleur n'aura jamais intérêt à détruire matériellement des *produits*.

Mais il a le même intérêt que tout autre fabricant à réduire la *production*, à emmagasiner, à exporter et à transformer les marchandises déjà produites.

Le dardanariat est un bel exemple de ce que je viens de dire de la relation entre les antagonismes et les codes. De nos jours le dardanariat est devenu tellement rare, qu'on ne

l'observe que par grand hasard, et que le législateur ne s'en occupe plus. *Minima prætor non curat.* Si nous n'avions pas les codes du moyen âge et de l'antiquité qui le défendaient, nous ne saurions rien de son existence.

Mais évidemment les lois de ces codes ne prouvent pas que cet antagonisme n'existait *pas* ; au contraire, elles prouvent que cet antagonisme existait ; car autrement ces lois n'auraient pas eu de raison d'être.

D. — *Lésions de la productivité qui résultent de ces pratiques.*

Les pratiques que nous venons d'étudier visent à augmenter la *rentabilité* des fabricants.

Mais quelle influence ont-elles sur la *productivité*?

Il faut distinguer ici selon que la courbe de la rentabilité culmine *avant* ou *après* la courbe de la productivité, autrement dit, selon qu'il y a *sous-* ou *sur*production rentable.

1° Si la rentabilité culmine *avant* la productivité (comme dans notre fig. I), alors évidemment toutes les pratiques qui augmentent la production augmentent aussi la productivité.

La restriction de la production et la diminution de l'offre par un dardanariat ou un quasi-dardanariat diminue la productivité.

Ceci est conforme au *common sense*, et ne renferme rien de paradoxal.

Le *common sense* cependant incline à généraliser, et à croire que partout l'augmentation et la diminution de la *production* et de l'*offre* signifient une augmentation et une diminution de la *productivité*.

Mais ceci n'est pas vrai, car si la rentabilité culmine *après* la productivité, il en va tout autrement (voir la fig. II).

2° Si la rentabilité culmine après la productivité, il faut distinguer entre trois cas :

l'augmentation de la production,

la limitation de la production,

la diminution de l'offre des biens déjà produits.

Dans le premier cas, toute augmentation de la production est une diminution de la productivité. C'est un premier paradoxe.

Si on lit donc dans les journaux qu'on fait dans telle partie du globe des efforts énormes pour mettre en exploitation des mines de diamants, il faut faire le diagnostic d'une diminution de la productivité.

Dans le deuxième cas la limitation rentable de la production augmente la productivité. C'est un second paradoxe.

Si nous lisons donc dans les journaux que les chercheurs de diamants dans l'Afrique du Sud forment un cartel pour diminuer la production des diamants, ceci nous représentera une augmentation de la productivité.

La chose est facile à comprendre.

Arrivons au troisième cas.

Pour déterminer ce qui arrive si on diminue l'*offre*, il faut recourir à la courbe de la valeur d'*usage* des produits, du produit brut (1).

En général la courbe du produit brut est, comme nous l'a enseigné la loi de *Bernouilli*, approximativement la courbe *logarithmique*, qui ne culmine que dans l'infini.

Mais il se peut que la courbe du produit brut s'éloigne tellement de la courbe logarithmique qu'elle culmine dans le fini.

Ceci vient de ce que parfois une consommation plus grande devient seulement *indifférente*, et que parfois elle devient, à partir d'une quantité donnée, *nuisible*.

Le premier cas se présente par exemple dans la consommation des vêtements ou des diamants ; le second cas se

(1) Je préviens le lecteur que nous employons cette expression dans son sens exact, et non dans ce sens euphémistique de « *rendement brut* » dans lequel les spéculateurs l'emploient toujours.

présente dans la consommation par exemple des vins. A partir d'une certaine quantité de vêtements ou de diamants une toilette ou un bijou additionnel devient simplement indifférent ; mais à partir d'une certaine quantité de vin, chaque bouteille additionnelle devient nuisible.

Appelons le point de culmination m'''' (voir la fig.11).

Ce point m'''' peut être ou dans l'infini, ou dans le fini. En tout cas il est toujours au delà du point m'.

Mais puisque ce point m' peut être partout, il peut même coïncider avec le point zéro — cela arriverait dans les productions de biens inconditionnellement nuisibles ; et le point m'''' peut être, lui aussi, partout entre o et ∞.

Il va sans dire que toute *destruction* matérielle des produits jusqu'à ce point de culmination de la courbe de leur valeur d'usage m'''' *augmente* la productivité.

Voilà un phénomène encore bien plus paradoxal que le dardanariat, lequel cependant est déjà très paradoxal. Il y a non seulement une destruction *rentable*, mais encore une destruction *productive*.

C'est cette destruction productive à laquelle pense par exemple *Horace*, quand il donne le conseil à ses concitoyens de jeter *gemma et aurum inutile* dans le Tibre ; conseil infiniment plus philosophique que le conseil philistin de Saint Zénon, de vendre tous ces bijoux vicieux et de donner l'argent aux pauvres.

Les lésions de la productivité causées par la *sous*production se distinguent des lésions causées par la *sur*production en un point essentiel.

1° Dans les *sous*productions rentables, il s'agit essentiellement d'une perte de *valeur d'usage*, qui est généralement mitigée par une économie de *travail* et de *terre*.

Ce n'est que dans le vrai dardanariat que cette économie devient nulle.

2° Dans les *sur*productions, il s'agit essentiellement d'un gaspillage de *travail* et de *terre*.

Ce gaspillage peut être *mitigé* ou *aggravé* par une augmentation ou par une diminution des *valeurs d'usage*, selon qu'il s'agit de produits simplement peu utiles ou de produits nuisibles.

E. — *Grandeur de ces lésions de la productivité.*

Quelle est la grandeur totale de ces lésions de la productivité causées par les sous- et par les surproductions rentables dans la société ?

a) *Sousproduction.*

Il faut distinguer ici entre les lésions causées

1° par la diminution de l'*offre*,

2° par la limitation de la *production*.

1° Les diminutions rentables improductives de l'*offre par destruction matérielle* jouaient un rôle important dans les temps passés. De nos jours, les spéculations quasidardanariennes, l'emmagasinage, l'exportation et la transformation ont pris leur place. C'est que les communications plus faciles, la sûreté publique plus grande et la technique plus avancée permettent de nos jours ces pratiques là où elles étaient impossibles jadis.

Pour s'assurer de la fréquence de ces spéculations, on n'a qu'à lire attentivement la partie commerciale de nos journaux.

C'est surtout l'Amérique du Nord, ce pays par excellence des « moneymakers », où l'on se livre à une débauche de telles spéculations. Et, chose curieuse, chez les Yankees du Nord les individus qui s'y adonnent sont considérés comme des héros. C'est hier encore que l'image du fils d'un multimillionnaire de Chicago paraissait dans les grands journaux américains, et le texte vantait ce jeune homme intelligent qui venait de faire un « corner » pour le blé, et qui avait déjà réussi à hausser le prix d'une certaine unité de blé de 6 à 14 cents !

Un tel spéculateur est pour les Yankees du Nord un héros,

tout comme ces grands criminels professionnels qu'on appelle les « outlaws » sont des héros pour les Américains du Midi et du Far-West.

Mais les diminutions rentables et improductives de l'offre ne nous font pas connaître du tout la véritable grandeur de la lésion subie par la productivité. Ces spéculations ne sont pas autre chose qu'une correction des erreurs que les spéculateurs ont faites dans leur calcul de la rentabilité.

L'absence de ces spéculations prouve seulement que les gens ne se sont pas trompés dans leurs calculs de rentabilité, elle ne prouve pas du tout que leur rentabilité n'ait pas lésé la productivité.

Les lésions les plus fréquentes de la productivité consistent, non dans le fait positif de la diminution de l'*offre*, mais dans le fait négatif de la limitation de la *production*.

Plus les fabricants sont rusés, plus il y a de limitations rentables de la production, et moins il y a de ces diminutions grossières de l'offre déjà produite. Ce ne sont après tout que les spéculateurs commençants qui se voient obligés de recourir à ces procédés ; les maîtres-spéculateurs sont au-dessus de tels bousillages.

Les limitations de la production deviennent donc dans l'histoire d'autant plus fréquentes que les réductions de l'offre deviennent plus rares.

2° Les limitations rentables, mais improductives de la production n'ont pas joué, à ce qu'il semble, un grand rôle dans l'antiquité.

Les anciens Romains se sont limités à ruiner le commerce de leurs rivaux, par exemple de Carthage et de Corinthe ; ils n'ont pas ruiné leur *production* ; au contraire, ils ont toujours favorisé les productions pour pouvoir mieux piller les producteurs. Ils ont bien ruiné ainsi la production nationale, mais les producteurs ruinés se sont rattrappés en pillant les producteurs étrangers à la tête de leurs légions.

Le grand rôle de la limitation rentable de la production ne commence que dans le moyen âge.

C'est cette pratique qui a ruiné jadis l'empire espagnol. Le Grand Conseil des Indes à Madrid ne connaissait pas de moyen plus puissant pour enrichir la métropole que de restreindre, voire même d'interdire la production des colonies.

De nos jours le plus bel exemple de cette lésion est peut-être la pratique de la « Standard Oil Company ». Le grand truc de cette compagnie est d'acheter toutes les sources de pétrole du monde, non pour les exploiter, mais pour laisser inexploitées toutes celles qui donneraient un produit supérieur à m''. Cette compagnie a pour principe d'envoyer un expert en espion partout où d'autres compagnies commencent à chercher du pétrole. Si d'après cet expert il y a danger qu'on en trouve, la « Standard Oil » fait deux choses. D'abord elle achète les terrains à tout prix. C'est qu'elle ne veut pas perdre son monopole. Ensuite elle les laisse inexploités. C'est qu'elle veut que son monopole donne la rentabilité maxima.

Par hasard, j'ai été témoin oculaire de ces procédés de la « Standard Oil ». On venait de découvrir une source de pétrole dans le petit village de Pochutla, au sud du Mexique, où je demeurais à cette époque, et une douzaine de syndicats envoyèrent des ingénieurs pour examiner la richesse probable de cette source. Chaque petite troupe d'ingénieurs avait, attaché à ses pas, un espion envoyé par la « Standard Oil ».

Ce qui me frappait, c'était la façon bon enfant dont les deux partis se faisaient la guerre. Les ingénieurs cherchaient toujours à tromper l'espion de la « Standard Oil » sur l'heure de leur départ et sur la direction de leur route. Ils cherchaient toujours à louer tous les lits avant d'arriver dans une auberge, en sorte que l'espion devait coucher par terre.

Quelquefois ils cherchaient à emmener l'espion dans un endroit très paludique pour lui faire attraper une bonne fièvre. Mais l'espion, qui avait un crédit illimité, quand il

craignait une telle ruse, se faisait accompagner par le médecin le plus proche. Les ingénieurs risquaient évidemment eux aussi une bonne fièvre, mais il était improbable qu'ils tombassent malades tous ensemble, et ceux qui étaient restés en santé pouvaient poursuivre leur exploration.

Les lois ne protègent pas contre un tel espionnage, aussi longtemps qu'on reste dans les terrains non clos. Mais du moment qu'on ferme un terrain, par exemple avec un fil métallique, on peut dénoncer l'espionnage comme une lésion de possession, et l'espion peut être mis en prison. Utilisant ces dispositions de la loi, les ingénieurs fermèrent un jour mystérieusement, avec un fil métallique, un petit terrain qu'ils avaient acheté clandestinement, et feignirent de commencer des travaux. Leur calcul était celui-ci : l'espion franchirait cette clôture pendant la nuit, et serait tout de suite arrêté et mis en prison par un agent de police qu'eux-mêmes avaient caché là avec le consentement des autorités averties.

Leur calcul fut couronné de succès ; l'espion fut mis dedans par leur stratagème. Les ingénieurs réussirent aussi une fois à le mettre dedans en se servant d'une fille...

Malgré tous ces mauvais trucs, les experts et l'espion buvaient le soir ensemble en bons camarades, les experts se moquant des déconvenues de l'espion, lequel, par ruse, faisait l'imbécile, et pour tromper les autres ne parlait que de whisky et de femmes, de ses aventures amoureuses et sportives. Et cependant c'est lui qui a probablement mis dedans les autres, car la « Standard Oil » n'a pas voulu acheter cette mine de pétrole, et jusqu'à présent les autres compagnies n'ont fait qu'y perdre de l'argent.

Il faut avoir observé en personne de tels procédés pour bien pouvoir apprécier la valeur de certaines idées qu'on rencontre surtout dans le monde anglo-saxon, par exemple qu'on est un homme d'État d'autant meilleur qu'on a mieux réussi comme industriel ou comme négociant ; cette thèse montre qu'on n'a pas compris le premier mot de la théorie

des conflits entre la rentabilité et la productivité ; car si l'industriel cherche la rentabilité, l'homme d'État doit chercher la productivité. Aristote l'avait déjà dit : κτῆσις κατὰ φύσιν... τοῖς πολιτικοῖς.

Les socialistes eux-mêmes sont quelquefois dupes dans cette question. Pour réfuter l'argument qu'avec une centralisation trop grande on ne pourrait pas diriger bien la production nationale, ils disent que la « Standard Oil », avec une centralisation absolue, dirige sa production si bien qu'elle pourrait payer les dettes de toutes les républiques latino-américaines sans faire banqueroute.

Espérons qu'aucun État socialiste ne dirigera sa production selon le principe de la rentabilité comme le fait la « Standard Oil ».

Je ne me risquerai pas à déterminer exactement la grandeur de cette lésion de la productivité que causent les sous-productions rentables. Elles nous font bien économiser une certaine quantité de travail et de terre, mais elles nous font perdre une quantité énorme de valeur d'usage.

b) Surproduction.

Les lésions de la productivité causées par les surproductions sont probablement beaucoup plus sérieuses que celles que causent les sousproductions.

Les augmentations de la production dans ces cas représentent un gaspillage de travail et de terre auquel correspond ou une valeur d'usage additionnelle insignifiante, ou, ce qui est pire encore, une valeur d'usage négative.

Pour donner une idée approximative de ces lésions de la productivité que causent les surproductions, je ne prendrai qu'un seul exemple, la production de l'alcool sous ses différentes formes.

Selon les statistiques, la *dixième* partie du *travail*, et la *neuvième* partie du *sol* en Europe sont consacrées à la production de l'alcool.

Supposons que la moitié de ce qu'on boit soit utile, ce qui est certainement une concession très libérale, et qui me protégera de tout soupçon de puritanisme, la lésion de la productivité par la seule surproduction alcoolique est encore énorme. Car non seulement elle nous fait perdre 5 p. 100 de tout le revenu social, mais elle nous accable de tous les maux de l'alcoolisme.

Il y a encore d'autres faits qui illustrent les pertes énormes causées par les surproductions.

Les nouvelles colonies se peuplent toujours et sont exploitées d'autant plus vite que leurs productions sont plus superflues, autrement dit qu'elles se rapprochent plus des surproductions.

Les pays les plus rapidement peuplés sont ceux où on trouve de l'or, de l'argent, des diamants.

Les pays qui produisent du tabac, du café, du thé viennent en second lieu.

Les pays qui ne produisent que du blé, des bestiaux, du charbon et du fer viennent en dernier lieu !

Les pays qui, de nos jours, sont fameux pour leur agriculture et leurs industries utiles ne doivent l'origine de leur colonisation qu'au fait qu'on y a trouvé antérieurement de l'or, de l'argent, des diamants, ou qu'on y a cultivé du tabac, du café, du thé.

La Californie, l'Australie, l'Afrique du Sud doivent l'origine de leur prospérité actuelle à l'or et aux diamants. Les États-Unis de l'Amérique du Nord la doivent au tabac.

Ce ne sont que les surproductions qui sont assez rentables pour induire les hommes à peupler un nouveau pays ! Ce n'est qu'après les désillusions inévitables que les désillusionnés commencent tristement, si le sol s'y prête, des productions raisonnables, lesquelles plus tard font la richesse du pays.

F. — *Critique de la théorie de M. Landry.*

M. *Landry* s'écarte de ce que je viens de dire sur un point qui me paraît essentiel. Il accepte la plus grande partie de ce que j'ai dit de la *sous*production rentable, avec ses limitations rentables de la production et ses réductions rentables de l'offre des produits ; mais il nie ce que j'ai dit sur la *sur*production rentable. M. Landry est loin de confondre « *production* plus grande » avec « *productivité* plus grande »; il ne nie pas la possibilité d'une surproduction ; mais il croit que toute *sur*production doit être *non* rentable.

Par là il veut dire que le point m'' ne peut jamais se trouver au delà du point m', que ce dernier point marque la limite extrême pour le premier.

Or puisque les fabricants ne produisent jamais avec l'intention de s'éloigner de la rentabilité, il en résulte, pour lui, qu'en réalité il n'existe pas de cas de surproduction *intentionnelle*. La surproduction ne serait qu'un phénomène dû à l'*erreur*, laquelle est naturelle chez l'homme et se retrouve dans toutes les formations : jamais elle ne serait un phénomène essentiel à une formation.

M. Landry est donc, dans cette question comme dans beaucoup d'autres, plus optimiste que moi.

L'objection de M. Landry soulève une question de première importance, et il me paraît utile de la discuter en règle.

M. Landry dit qu'après avoir énuméré des douzaines d'exemples de sousproductions rentables, je n'ai pu qu'avec peine en indiquer un pour la surproduction rentable, celui de la production de l'alcool.

Cet exemple unique lui est suspect. Car s'il existait autant de surproductions rentables que de sousproductions rentables, pourquoi se contenter d'un seul exemple pour le premier phénomène, après en avoir énuméré des douzaines pour le second ?

Pour répondre à cette objection, je dois rappeler au lecteur ce que j'ai dit de la différence entre la *formation* d'une société et l'*organisation* de la formation.

Même si je n'avais pu trouver aucun exemple de surproduction dans notre *organisation*, ceci ne prouverait pas du tout qu'il n'y en eût pas dans la *formation* qui est au fond de cette organisation ; car il se pourrait toujours qu'un législateur habile les eût toutes empêchées.

Il est beaucoup plus facile pour un législateur de frapper une action que de frapper une omission. Pour frapper une action, on n'a qu'à défendre ; pour frapper une omission, il faut d'abord prouver celle-ci, ce qui est à peu près impossible. L'omission n'est pas la même chose que l'abstention. L'omission est l'abstention d'une action obligatoire. Or prouver cette obligation dans un cas donné est généralement impossible.

Les cas de surproductions rentables sont-ils fréquents dans notre formation ?

Recourons, pour dépister leur nombre et leur importance, au procédé que nous avons déjà indiqué plusieurs fois : ouvrons les codes, et voyons combien de fois le législateur a cherché à diminuer une production donnée.

Si le législateur cherche à diminuer une production, il ne peut avoir que deux buts :

1° ou il veut protéger la rentabilité de certaines classes contre la productivité de la société,

2° ou il veut protéger la productivité de la société contre la rentabilité de certaines classes.

Si le Grand Conseil des Indes à Madrid empêchait certaines productions dans les colonies, si dans le moyen âge tant de législateurs empêchaient l'introduction des machines et d'autres inventions techniques, c'est qu'ils voulaient augmenter certaines rentabilités de classes.

Aujourd'hui, les lois qui empêchent l'augmentation de la production frappent une *sur*production rentable.

Or combien de ces lois y a-t-il ?

Les codes en fourmillent. Il y a des limitations de la production innombrables, directes et indirectes, causées par des impôts.

Un bon exemple d'une telle limitation indirecte est, en Prusse, ce qu'on appelle la « dénaturation » du « schnaps ». Ce procédé consiste dans l'addition à l'alcool d'un arome dégoûtant qui le rend impropre à être bu, sans nuire à sa propriété d'être brûlé. Cet alcool ainsi « dénaturé » paie beaucoup moins d'impôt que l'alcool non dénaturé. Ce procédé réalise une *transformation* de produits, mais non une transformation rentable ; il s'agit d'une transformation législative, forcée, non rentable, mais productive.

Effacez ces lois restrictives de la production, que verrez-vous ? une pullulation des cabarets, des cafés-concerts, des maisons de jeu, des lupanars, des fumeries d'opium, des médicaments aphrodisiaques, de la pornographie, etc.

Pour toutes ces choses il y a une *sur*production *latente* ou potentielle dans notre *organisation*, et une surproduction *réelle* dans notre *formation*.

Mais il serait difficile de soutenir que le législateur a empêché toute surproduction. L'alcool est le meilleur exemple dans l'Occident, comme l'opium en Orient, mais il est loin d'être le seul.

M. Landry dit, il est vrai, que, même en admettant qu'on boive trop d'alcool en Occident et qu'on fume trop d'opium en Orient, il ne s'agit pas ici d'une surproduction, parce que « la seule appréciation des biens permise à l'économiste est celle faite par le *consommateur lui-même*, et que toute autre appréciation est extra-économique et morale ».

A cette remarque je dois répondre en répétant tout ce que j'ai déjà dit relativement à l'appréciation différente que l'on fait des biens selon l'*intervalle* qui se place entre le moment de l'appréciation et le moment de la consommation, et selon les différents *status*, individuel ou social, du consommateur qui apprécie ces biens.

Si, pour construire la courbe de la productivité de la pro-

duction de l'alcool, on mesure la valeur d'usage de l'alcool par l'appréciation que le consommateur en fait *dans le moment* de sa consommation, et du point de vue de son *status individuel*, comme M. Landry le veut, on arrive bien à nier la surproduction rentable de l'alcool, de l'opium et des autres produits nuisibles.

Mais en parlant d'une *sur*production rentable d'un produit, on construit implicitement une certaine courbe de la productivité de ce produit ; on considère cette valeur d'usage des produits qui résulte de l'appréciation que le consommateur en fait après un *intervalle* raisonnablement *long*, et du point de vue de son *status social.*

Quand on envisage de cette manière les productions des denrées nuisibles, on ne peut pas nier que la courbe de leur productivité culmine en deçà du point de culmination de la courbe de leur rentabilité : c'est là ce qui donne naissance à la *sur*production, dont on ne peut plus, dès lors, nier l'existence.

§ 2. — *L'axe de la durée de la production.*

A. — *Précipitation et allongement rentables de la production.*

Nous comparerons maintenant nos deux courbes de la productivité et de la rentabilité sur l'axe de la *durée* de la production.

Ce que je dirai ici des antagonismes qui vont apparaître n'est autre chose qu'une généralisation des théories émises par les forestiers.

Nous savons que chacune de nos courbes a deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination.

Nous avons appelé la durée pour laquelle la productivité est un maximum t', et celle pour laquelle la rentabilité des fabricants est un maximum t''.

Le point t' sépare la production précipitée de la production allongée, et le point t'' sépare la fabrication précipitée de la fabrication allongée.

Dans l'intervalle de ces deux points il y a toujours conflit ; de chaque côté de ces deux points, en revanche, il y a toujours harmonie :

du côté gauche, il y a production précipitée et fabrication précipitée,

du côté droit, il y a production allongée et fabrication allongée.

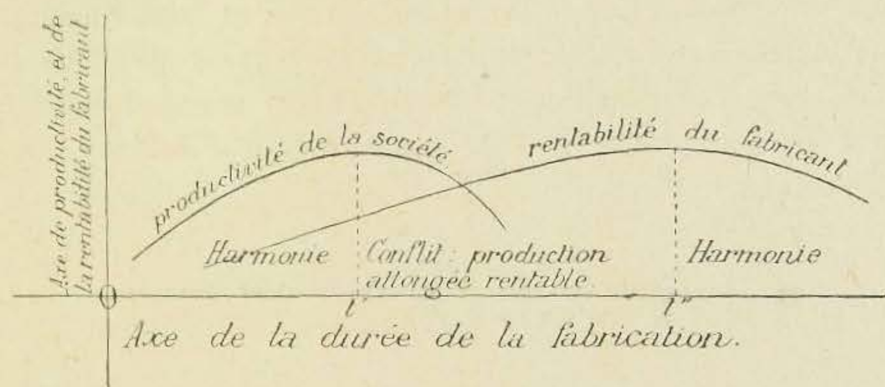


Fig. III.

Mais quelle est la nature du conflit à l'intérieur des deux points t' et t'' ?

Pour répondre à cette question, il faut connaître la position de chacun des deux points vis-à-vis de l'autre.

Il y a évidemment deux cas généraux imaginables :

1° $ot'' < ot'$ (cf. fig. III) ;

2° $ot'' > ot'$ (cf. fig. IV).

Le troisième cas imaginable, soit $t'' = t'$, est évidemment un cas singulier, le cas limitatif entre les deux cas généraux.

Si $ot'' < ot'$, alors nous avons entre t' et t'' une production précipitée avec fabrication allongée.

Si $ot'' > ot'$, alors nous avons entre t' et t'' une production allongée avec une fabrication précipitée.

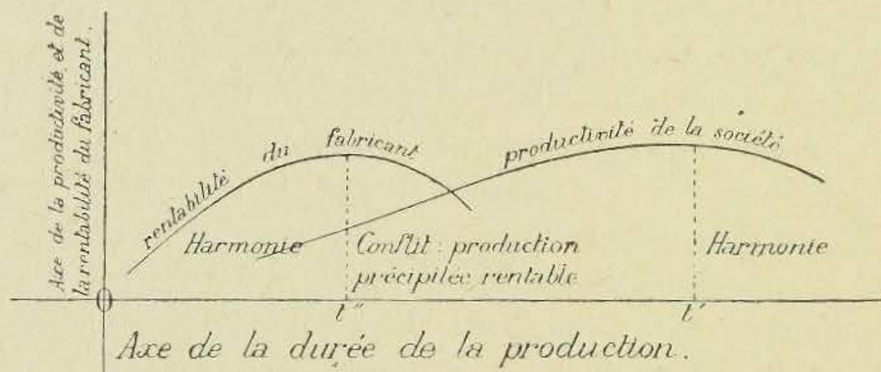


Fig. IV.

B. — *Conditions qui suscitent ces antagonismes.*

Pour comprendre les conditions qui suscitent les antagonismes indiqués ci-dessus, il faut ramener la courbe de la rentabilité à ses deux parties constitutives, la courbe du rendement brut et celle des coûts, la dernière se composant à son tour de plusieurs courbes, celle du salaire, celle de la rente et celle de l'intérêt.

Les courbes des coûts de fabrication en salaires et en rentes sont probablement au-dessous des courbes des coûts de production en travail et en terre.

Si donc les coûts de fabrication se composaient seulement de salaires et de rentes, le point de culmination de la courbe de la rentabilité serait probablement au delà du point de culmination de la courbe de la productivité, et nous aurions partout, pour des raisons de rentabilité, un petit allongement de la production.

Mais les coûts de fabrication se composent encore d'*intérêts*. Or la courbe de l'intérêt sur l'axe de la durée de la production se compose, à cause de l'intérêt composé, d'une somme de courbes exponentielles dont l'exposant est le taux de l'intérêt.

A cette courbe il n'y a rien qui corresponde pour la productivité ; car si on doit admettre, en principe, que les coûts en travail et en terre augmentent avec la durée du processus de la production en progression géométrique, à cause du moment qualifiant de l'*âge* du travail et de la terre, il faut cependant faire remarquer que l'exposant de cette progression diminue avec la distance de laquelle on envisage la productivité, et que si on l'envisage d'une distance suffisamment éloignée, comme il faut faire étant donné la durée illimitée de la vie de la société, cet exposant devient sensiblement égal à l'unité ; en sorte que pour tous les besoins pratiques la progression géométrique des coûts de production disparaît.

Mais pour les coûts de fabrication l'exposant de la progression géométrique est le taux de l'intérêt, qui ne disparaît pas. La courbe des coûts en intérêts reste donc une courbe exponentielle.

Or les courbes exponentielles montent avec une pente tellement croissante que la courbe de l'intérêt place le point de culmination de la courbe de la rentabilité en deçà du point de culmination de la courbe de la productivité, et cause ainsi une *précipitation* rentable de la production.

C'est donc l'intérêt qui cause les productions précipitées rentables.

L'intensité de ce conflit, c'est-à-dire la longueur t' t'', dépend d'abord du taux de l'intérêt. Cet antagonisme disparaîtrait si le taux de l'intérêt baissait jusqu'à zéro.

Ensuite cette intensité dépend de la durée de la production à productivité maxima. Ceci découle de l'augmentation rapide de la pente de toute courbe exponentielle.

Dans la société hypothétique que nous étudions ici, les fabricants sont les seules personnes qui empruntent de l'argent.

Dans cette supposition, le taux maximum de l'intérêt dépend de la valeur moyenne des courbes de la productivité, dans toutes les branches de la production, sur l'axe de la durée.

Mais dans la société actuelle les fabricants ne sont pas les seules personnes qui empruntent. On n'emprunte pas seulement pour prolonger la durée d'un processus productif, on emprunte encore pour réaliser ce que M. *Landry* a appelé l'*équilibre* de la consommation dans le temps.

Or il se peut que ces consommateurs équilibristes élèvent le taux de l'intérêt au-dessus du maximum que j'ai dit.

On voit donc que les grandes fluctuations des revenus et des besoins dans une société peuvent augmenter les conflits entre la rentabilité et la productivité, en haussant le taux de l'intérêt.

Une production *allongée* rentable paraît à première vue absurde et impossible. Quel avantage un fabricant pourrait-il avoir à allonger sa fabrication au delà du point qui correspond au maximum de la productivité, puisqu'il perd au moins des intérêts ?

Cependant il y a des spéculations que nous connaissons déjà, l'emmagasinage et l'exportation rentables des denrées, qui représentent généralement un allongement rentable du processus productif, cela du moins si l'on fait durer les processus productifs jusqu'à la consommation des biens.

Mais nous savons déjà que ces spéculations tendent uniquement à mitiger les résultats fâcheux d'erreurs antérieurement commises par les spéculateurs.

L'allongement rentable improductif du processus productif ne peut donc pas exister primitivement ; c'est toujours un phénomène dérivé, dû à une erreur antérieure.

C. — *Pratiques des fabricants qui résultent de ces antagonismes.*

Puisque les fabricants ne cherchent pas à réaliser la productivité, mais la rentabilité, leur effort visera à diminuer la durée du processus productif jusqu'à cette durée qui correspond à la rentabilité maxima.

De là viennent plusieurs pratiques. La première consiste à faire « mûrir » artificiellement les produits, partout où la technique le permet. C'est ainsi qu'on fait mûrir le vin, le cuir, le bois, etc. artificiellement.

Une autre pratique consiste à augmenter la vitesse des transports.

La plupart de ces procédés qui précipitent la production — on pourrait facilement augmenter le nombre des exemples — ne sont pas explicables par la productivité ; ce n'est que la rentabilité, et dans la rentabilité l'intérêt, qui nous les explique.

C'est cette préoccupation de précipiter les productions qui donne plus que toute autre chose à notre siècle son allure de « célérité nerveuse» , cette célérité étant très différente du zèle calme pour le travail.

Ces procédés tendent à diminuer l'*âge moyen* du travail et de la terre consommés.

J'appelle âge moyen du travail et de la terre renfermés dans un bien la somme des âges de chaque unité de travail et de terre, divisée par le nombre de ces unités.

D. — *Lésions de la productivité causées par ces pratiques.*

Les pratiques qu'on vient de voir causent des lésions de la productivité qui sont considérables.

C'est à cause de ces pratiques que la plus grande partie de nos marchandises sont falsifiées ; les vins sont trop jeunes, ils causent des maux de tête et détraquent les nerfs. Les cuirs sont mal tannés, et les chaussures laissent pénétrer l'eau, ce qui cause des maladies connues même dans les armées. Les bois sont mal séchés, et se courbent pendant leur usage ; etc.

Les communications à rapidité folle causent des accidents où des vies se perdent, etc.

La célérité avec laquelle on produit diminue non seulement la qualité, mais encore la quantité des produits. Celui qui travaille avec zèle, mais sans célérité, aura créé, à la fin du compte, plus de biens que celui qui travaille fiévreusement.

Un exemple d'une autre sorte peut être tiré de la théorie de *Liebig* — dont nous aurons à reparler plus loin — sur l'agriculture européenne.

La non-utilisation des engrais humains, comme l'a montré Liebig, augmente la rentabilité présente des agriculteurs en économisant des frais de travail.

On peut même dire que dans cette non-utilisation il y a probablement une harmonie universelle des rentabilités du présent de tous les individus. Et voilà sans doute pourquoi cette non-utilisation n'a encore soulevé de cris d'indignation dans aucune des classes, des groupes de la société. Ce ne sont que les savants qui se sont occupés de la chose.

Mais s'il y a accord, ici, entre les rentabilités des individus pour le présent, la productivité, considérée par rapport au futur, se trouve très gravement lésée.

On peut même dire de notre conflit qu'il diminue la grandeur des productions d'autant plus que leur durée est plus grande.

L'exemple le plus triste est la production du bois, des forêts. Dans tous les pays de vieille civilisation, les forêts qui existent sont le résultat de la production législative ; laissées à la merci de la rentabilité, il n'y aurait plus de forêts du tout. Là où les législateurs ont dormi, on ne trouve plus de forêts : ainsi en Espagne et en Italie. Or tout agriculteur connaît les résultats fâcheux de la rareté des forêts pour l'humidité du sol, et par conséquent pour sa fertilité.

E. — *Les théories des forestiers, de M. de Böhm-Bawerk et de M. Landry.*

Tout ce que je viens de dire des courbes de la productivité et de la rentabilité et des antagonismes entre ces courbes sur l'axe de la durée du processus productif a été déjà magistralement démontré pour une branche de la production, pour la production des bois, des arbres, par la science forestière.

Ce n'est qu'une modeste correction et une généralisation de ces théories forestières que je viens de faire.

Je suis étonné de voir que l'économique ait fait si peu de cas de cette théorie spéciale ; si elle l'avait prise en considération, elle aurait connu les notions de la productivité et de la rentabilité et leurs antagonismes déjà depuis deux générations.

Je ne suis pas moins étonné de voir que les forestiers n'aient pas fait cette généralisation.

Voilà les résultats déplorables du spécialisme exagéré !

M. *de Böhm-Bawerk* a cependant soulevé la question économique générale de la relation entre la durée de la produc-

tion et la productivité. C'est le premier économiste, que je sache, qui ait soulevé cette question dans sa forme générale.

Cette généralisation est un grand mérite de M. de Böhm-Bawerk.

Poser une question intelligente est toujours un grand mérite, et ordinairement un mérite plus grand que de la résoudre.

Car M. de Böhm-Bawerk n'a pas bien résolu la question. Et voici ses erreurs principales :

1° Il croit que la courbe de la productivité sur l'axe de la durée est une courbe à une *seule* branche ascendante, *sans culmination*.

Pour apercevoir l'erreur contenue de cette assertion, on n'a qu'à comparer le service des bateaux à vapeur en fer avec le service des bateaux à voiles en bois. Non seulement le service des premiers est plus rapide, mais la durée de la production d'un bateau en fer est beaucoup plus courte que celle de la production d'un bateau en bois, le bois ayant besoin de croître cent ans avant d'être utilisable pour la construction d'un bateau.

Cette erreur vient de ce que pour M. *de Böhm-Bawerk* le degré du caractère capitalistique d'une société dépend de la durée moyenne de ses processus productifs ; or, le degré capitalistique étant pour lui la condition et la cause du degré de la productivité, il a dû tirer la conclusion qu'on a vue.

Je laisse la formule du degré du caractère capitalistique d'une société hors de la discussion. Si cette formule de M. de Böhm-Bawerk est vraie, il en résulte pour moi seulement ceci, que le degré du caractère capitalistique peut diminuer tandis que la productivité augmente.

2° La seconde erreur de M. *de Böhm-Bawerk*, qui est son erreur principale, est la confusion de la rentabilité et de la productivité. Il ne distingue pas entre l'influence de la durée

de la production sur la productivité et son influence sur la rentabilité du fabricant.

C'est pour cette raison qu'il n'a pas pu découvrir les antagonismes qui existent ici entre la rentabilité du fabricant et sa productivité sur l'axe de la durée du processus productif.

3° M. de Böhm-Bawerk croit que la durée de la production à rentabilité maxima (1) dépend du *salaire*, et diminue avec la baisse du salaire. Mais le salaire n'est pour presque rien dans cette durée, et c'est pour tous les besoins pratiques l'*intérêt* seul qui entre ici en action.

Et à ce propos, il est surprenant qu'un économiste puisse discuter la question de l'influence des variations du salaire sur les processus productifs sans découvrir les conflits entre la rentabilité et la productivité.

Voici une règle générale très pratique pour tout économiste commençant :

Partout où on voit qu'un processus productif varie, de n'importe qu'elle manière, soit en grandeur, soit en durée, soit comme technique, soit sous le rapport d'une qualité quelconque, à cause de la variation du salaire, de la rente, de l'intérêt, du profit, ou de n'importe quel procès entre homme et homme, il existe un conflit entre la rentabilité et la productivité.

Toute observation de ce genre nous révèle l'existence d'un conflit, dont la nature spéciale ne peut découler que de la comparaison des quotients différentiels des courbes de la productivité et de la rentabilité.

J'admets que la théorie complète d'un conflit présente des difficultés sérieuses, qui réclament un professionel ; mais la découverte de leur existence est mise, par cette règle, à la portée de tout le monde.

(1) M. de Böhm-Bawerk dit toujours « productivité » ; mais l'enchaînement de ses pensées nous révèle qu'il veut dire ici « rentabilité ».

Ces erreurs prouvent que M. de Böhm-Bawerk n'avait pas connaissance des théories des forestiers.

M. de Böhm-Bawerk est sans doute un économiste hors ligne ; il a eu le mérite d'avoir posé deux questions nouvelles, et de les avoir résolues par deux théories nouvelles, la théorie de l'utilité du dernier bien, et celle de l'influence de la *durée* dans les processus de la production.

Mais il apparaît qu'il n'a pas eu une érudition très étendue, car d'abord il n'a pas su que sa théorie de l'utilité du dernier bien a déjà été formulée, il y a cinq générations, par *Bernouilli*, sous le nom de *theoria nova de mensura sortis*, et que c'est la théorie la plus triviale en physiologie ; et ensuite il n'a pas su que sa théorie de la durée des processus économiques a déjà été formulée par les forestiers il y a une génération.

Or ces théories antérieures sont encore supérieures à celles de M. de Böhm-Bawerk, et il est vivement à regretter qu'un savant aussi distingué ait perdu son temps à les découvrir de nouveau, au lieu de les perfectionner.

M. *Landry* est le seul économiste que je connaisse qui, en revisant la théorie de M. de Böhm-Bawerk, ait vu ici l'existence d'un antagonisme entre la rentabilité du fabricant et la productivité.

Dans les détails M. Landry est plus optimiste que moi. Voici l'essence de son raisonnement : il dit que non seulement les coûts de la fabrication, l'intérêt, mais encore les coûts de la production montent en progression géométrique avec le temps, ce qui a cet effet que le point de culmination de la courbe de la productivité se rapproche du point de culmination de la courbe de la rentabilité, et ce qui diminue ainsi l'intensité de notre antagonisme (1).

Ceci est parfaitement vrai en principe. Mais les exposants de ces deux progressions sont différents, l'exposant de la

(1) A. Landry, *L'intérêt du capital*, Appendice I.

progression des coûts de production étant plus petit que celui de l'intérêt, et d'autant plus petit qu'on se place à une distance plus éloignée. Quand on envisage la production d'une distance suffisamment éloignée — ce qu'il convient de faire pour la société, vu que la durée de son existence est infinie —, cet exposant se rapproche sensiblement de l'unité, et pour tous les besoins pratiques la progression géométrique disparaît.

Cependant la question de l'importance plus ou moins grande d'un antagonisme est une question secondaire ; le principal est d'avoir vu l'existence de l'antagonisme et d'avoir lancé la question.

§ 3. — *L'axe des coûts de production.*

Comparons maintenant la courbe de la rentabilité du fabricant et celle de la productivité de la société sur l'axe des coûts de production.

Il faut diviser cette question en trois questions secondaires, selon qu'il s'agit ou des coûts en *travail* seuls, ou des coûts en *terre* seuls, ou des coûts totaux en *travail* et en *terre*.

Les conflits sur l'axe des coûts en travail déterminent les lésions de la productivité par gaspillage de travail.

Les conflits sur l'axe des coûts en terre déterminent les lésions de la productivité par gaspillage de terre.

Les conflits sur l'axe de la somme des coûts en travail et en terre nous révèlent les lésions mixtes de la productivité, soit qu'il y ait gaspillage de travail et économie de terre, soit qu'il y ait gaspillage de terre et économie de travail, soit qu'il y ait gaspillage à la fois de travail et de terre.

Gaspillage de travail signifie diminution des biens de culture.

Gaspillage de terre signifie diminution des biens de nourriture.

Économie de travail signifie augmentation des biens de culture.

Économie de terre signifie augmentation des biens de nourriture.

Augmentation des biens de nourriture signifie augmentation de la population.

Augmentation des biens de culture signifie augmentation de la civilisation.

Diminution des biens de nourriture signifie diminution de la population.

Diminution des biens de culture signifie diminution de la civilisation.

Ces conflits sur nos deux axes nous révèlent donc ces augmentations et ces diminutions de la population et de la civilisation que cause la rentabilité.

Nous commencerons par l'axe des coûts en travail.

A. — *L'axe des coûts en travail.*

Nous savons que la courbe de la productivité sur l'axe des coûts de production en travail est une ligne droite descendante, qui fait avec l'axe des abscisses un angle de cent trente-cinq degrés.

Veut-on comparer avec cette courbe la courbe de la rentabilité du fabricant sur le même axe ? il faut distinguer ici entre les causes qui font varier les coûts en travail.

Nous considérerons les causes suivantes :

la décentralisation de la production (*a*),

le non-emploi des machines (*b*),

la conservation de la fabrication familiale (*c*),

la duplicité simultanée des titres (*d*).

a) La décentralisation de la production.

Les coûts de production en travail dépendent du degré de centralisation de la production, en telle sorte que ces coûts diminuent avec l'augmentation de la centralisation.

Le nexus causal résulte de la technique de la production.

Cette diminution des coûts en travail par la concentration de la production varie avec les branches de la production ; elle peut devenir très petite, mais elle existe probablement toujours.

La productivité augmente donc avec la centralisation de la production dans la même mesure où les coûts en travail diminuent.

La rentabilité des fabricants augmente, elle aussi, avec la centralisation de la production, mais seulement pour les fabricants monopoleurs ; pour les autres, évidemment, elle diminue.

Les fabrications monopolisées ont beaucoup de défauts à d'autres points de vue ; elles favorisent très nettement la sous production par limitation de la production, elles entraînent une inégalité fâcheuse de la distribution, elles donnent à des individus une influence extra-économique qui n'est proportionnelle qu'à leur mérite spécial de rentabilité. Mais les fabrications monopolisées ont incontestablement ceci d'utile qu'elles augmentent la centralisation de la production, et diminuent ainsi les coûts de production en travail.

Il y a ici évidemment un conflit entre la productivité d'une part, et d'autre part la rentabilité de ces fabricants qui perdent à la centralisation de la production.

Ceux pour lesquels la rentabilité diminue cherchent à empêcher la centralisation de la production.

Leurs pratiques lèsent évidemment la productivité.

Cette lésion a le caractère d'un gaspillage de travail, ce qui signifie une diminution proportionnelle de biens de culture, autrement dit de civilisation.

Les gaspillages de travail dont je viens de parler peuvent être énormes. J'illustrerai ceci avec deux exemples.

Quand Bismarck proposait dans son temps le monopole du tabac comme source de revenus pour l'empire, les écono-

mistes avaient calculé que par la concentration de la production du tabac on pourrait économiser le travail de cent quatre-vingt mille ouvriers.

Selon ces calculs, la décentralisation de la production du tabac coûte à la société autant de travail.

Pour se faire une idée de la grandeur de cette perte, il faut la comparer avec le coût en travail d'une autre branche de la production connue, ou d'une institution connue. Comparons cette perte avec le coût du militarisme, lequel est, d'après les mêmes économistes, tellement grand pour tous les peuples d'Europe qu'il représente leur fardeau le plus lourd, et qu'il menace de les ruiner.

Le militarisme coûte du travail et de la terre, et rien d'autre. A prendre les choses en gros, on peut dire que l'infanterie coûte du travail et que la cavalerie coûte de la terre, en sorte que les coûts en travail d'une armée sont proportionnels à son infanterie et que ses coûts en terre sont proportionnels à sa cavalerie.

La décentralisation de la production du tabac coûte donc à l'Allemagne le tiers de ce que son infanterie entière lui coûte. La centralisation de la production du tabac permettrait d'augmenter l'effectif de l'infanterie d'un tiers sans accroissement de dépense.

Si on voulait concentrer toutes les productions qui s'y prêtent, on pourrait économiser, selon ces calculs, des quantités fabuleuses de travail.

Ce qui est curieux, cependant, c'est que, à cette époque, *tous* les économistes avaient calculé qu'une telle épargne de travail devait ruiner la productivité de l'Allemagne ; car elle devait faire perdre un capital égal aux revenus capitalisés des individus privés de leur salaire, ce qui représentait une somme fabuleuse. Ces économistes !

L'intention que laissent percer nos économistes, donne le droit d'avoir des soupçons sur l'exactitude de leurs calculs ; ceux-ci sont probablement quelque peu exagérés. Mais il est

certain que les pertes en travail résultant de la décentralisation de la production sont énormes.

Un autre exemple célèbre et curieux est le suivant.

La centralisation de la production n'est pas tout à fait la même chose dans l'industrie et dans l'agriculture.

Dans l'industrie, on peut dire que, pour concentrer la production, il suffit de concentrer la possession des moyens de production dans les mains des fabricants.

Mais dans l'agriculture ceci n'est pas suffisant, à cause de l'immobilité des moyens de production, du sol. Pour concentrer la production agricole, il ne suffit pas de concentrer la *possession* du sol, il faut encore opérer la concentration *géographique* des parcelles.

La dispersion des parcelles appartenant au même agriculteur cause un gaspillage de travail d'autant plus grand que cette dispersion est plus prononcée.

Or les héritages et les mariages tendent à diminuer la concentration géographique des parcelles.

Cette tendance est d'autant plus forte que les héritages sont plus égaux, et que les mariages sont plus romanesques.

De ceci résulte un conflit fâcheux entre la productivité d'un côté, l'amour et l'égalité des héritages de l'autre.

Là où il y a des majorats, ce conflit est à son minimum ; là où il y a égalité des héritages, il est à son maximum.

Là où les paysans se marient par amour, ce conflit est à son maximum ; là où ils se marient par « raison », il est à son minimum.

Ce conflit était devenu un jour tellement intolérable en Prusse que la législation s'en est mêlé ; elle a forcé les paysans à échanger mutuellement leurs parcelles, pour arrondir leurs terres.

On pourrait faire ici cette objection, que ce procédé a augmenté la rentabilité des paysans, et par suite que le

conflit n'était pas entre la rentabilité des paysans et la productivité, mais bien entre la rentabilité vraie et la rentabilité putative du paysan. Rien n'empêchait les paysans d'arrondir ainsi leurs terres d'une manière spontanée, sans l'intervention du législateur. S'ils ne l'ont pas fait, c'est à cause de l'obstination entêtée, caractéristique des paysans, qui leur faisait exagérer la rentabilité de leurs propres parcelles, et déprécier celle des parcelles du voisin.

Mais je rappelle au lecteur que nous étudions ici les conflits entre la productivité vraie et la rentabilité *putative*, laissant pour le moment en suspens les erreurs contenues dans le calcul de cette rentabilité putative.

Je me suis souvent demandé pourquoi une législation pareille n'est jamais devenue nécessaire dans les autres pays, et pourquoi cette nécessité ne s'est pas reproduite en Prusse.

C'est que dans tous les autres pays il y a, ou des majorats, comme en Angleterre, ou des mariages de raison, comme en France.

En France, la dot joue un rôle plus grand qu'en Allemagne. Le Français est plus raisonnable, l'Allemand est plus sentimental en matière de mariage.

Je sais bien que ces rêveurs allemands se repentent plus tard, et que la femme sans dot en souffre, mais ceci n'empêche que très peu les fils de suivre le mauvais exemple de leurs pères.

Cette différence entre la prudence matrimoniale des Français et la sentimentalité des Allemands est d'autant plus surprenante que dans tous les rapports extra-conjugaux, platoniques ou non, l'influence féminine sur l'homme est beaucoup plus grande en France qu'en Allemagne. Une femme suffisamment jolie et spirituelle est en France une force fascinante ; elle dirige ses admirateurs et leur fait faire des sacrifices, héroïques ou fous, qui sont peu compris en Allemagne. Jeanne d'Arc est un type purement français. On déduirait de ces faits que la France est par excellence le pays des mariages d'amour ; mais le contraire est vrai. Le

mariage est un mot qui réduit ces rêveries à leur valeur raisonnable.

Et ceci est surtout vrai pour les paysans. Un paysan français ne se laisse jamais captiver par les beaux yeux d'une payse, ni par sa dot en général ; mais il épouse la fille de son voisin pour arrondir ses terres.

Voici l'explication de ces faits :

En Prusse on avait jusqu'au dernier siècle l'habitude, favorisée par les lois, de laisser les terres au fils aîné.

A cette époque, les rêveries amoureuses des paysans ne divisaient pas les terrains.

Mais tout à coup le législateur introduisit le partage égal des terres héritées. Or les habitudes matrimoniales ne changent pas aussi vite que les lois, et c'est ceci qui a causé l'émiettement ruineux des parcelles en Prusse.

Dans les générations ultérieures, les habitudes matrimoniales se sont accommodées à la nouvelle législation, et maintenant les jeunes paysans épousent assez souvent, eux aussi, les filles de leurs voisins pour arrondir leurs terres. C'est ainsi qu'une répétition de cette législation n'a pas été nécessaire.

Il est probable que le caractère raisonnable que le paysan français manifeste dans ses penchants matrimoniaux est le résultat, non d'un prosaïsme inné, mais bien d'une durée suffisamment grande de la législation égalitaire des héritages : un bel exemple de l'influence des faits économiques sur la vie extra-économique.

b) La non-introduction des machines.

On s'imagine généralement que l'introduction de machines qui économisent du travail augmente la rentabilité des fabricants, et cela d'autant plus que les machines économisent plus de travail. C'est une thèse qui court les rues. A première vue il paraît absurde de dire le contraire.

Cette thèse pourtant est fausse. Il y a évidemment des

cas où la rentabilité des fabricants augmente avec l'introduction de machines qui économisent du travail ; mais il y a d'autres cas, et qui sont très fréquents, dans lesquels le contraire arrive. L'économie de travail réalisée grâce à l'introduction des machines diminue, dans ces cas, la rentabilité des fabricants ; ceux-ci s'opposent par conséquent à leur introduction, gaspillant ainsi du travail, et diminuant la productivité. Nous étudierons ici ces cas curieux.

On observe tous les jours que la hausse des salaires fait introduire des machines et que leur baisse les fait disparaître de nouveau ; on observe aussi que dans les différents pays on emploie d'autant plus de machines que les salaires sont plus hauts, et d'autant moins de machines que les salaires sont plus bas.

La rentabilité des machines dépend donc du taux du salaire.

Ceci est une loi banale ; on peut la lire même dans les manuels des écoles commerciales.

Appliquons à cette observation notre règle générale, à savoir qu'il y a toujours un conflit entre la rentabilité et la productivité quand la technique de la production change à cause d'un changement dans des rapports rentables entre homme et homme, dans le salaire, la rente, l'intérêt, etc. : il nous faudra conclure qu'il y a ici un conflit entre la rentabilité et la productivité. Car la productivité exige qu'un instrument donné de production soit employé, ou qu'il ne soit pas employé. Si la productivité exige qu'il soit employé, et qu'on ne l'emploie pas à cause du taux trop bas des salaires, il y a conflit ; si la productivité ordonne que cet instrument ne soit pas employé, et si on l'emploie à cause de la hausse des salaires, il y a encore un conflit.

Ce conflit est d'une importance théorique et pratique très grande. Son importance théorique découle d'abord de ce qu'il exige pour être aperçu un peu plus de subtilité que les conflits que nous avons étudiés jusqu'ici, lesquels étaient faciles à comprendre. Ensuite ce conflit renverse une quan-

tité de théories importantes qui ont toujours été considérées comme des truismes. Quant à son importance pratique, elle découle de ce que les pertes produites par ce conflit sont considérables.

Pour comprendre ce conflit, il faut partir de cette thèse que les prix du travail *loué* et du travail *acheté* sont différents, le premier prix étant plus petit que le second. La différence entre ces deux prix est la *plus-value* du travail *acheté* sur le travail *loué*.

Le fabricant emploie du travail acheté et du travail loué. La rentabilité du fabricant dépend donc, non seulement de la quantité de travail employée par lui, mais encore du quotient entre le travail loué et le travail acheté. A quantités égales de travail, le fabricant a une rentabilité d'autant plus grande qu'il emploie plus de travail loué et moins de travail acheté.

La productivité, au contraire, n'est pas affectée par ce quotient entre le travail loué et le travail acheté.

Désignons le prix de l'unité de travail loué par l (de Lohn), et le prix de l'unité de travail acheté par c. $(c - l)$ est l'excès du prix du travail acheté sur le travail loué.

Si donc le fabricant augmente le travail acheté d'une unité en diminuant le travail loué d'une unité, la productivité reste constante, mais la rentabilité du fabricant diminue de $c - l$, c'est-à-dire de l'excès du prix de l'unité de travail acheté sur l'unité de travail loué.

Si le fabricant augmente le travail acheté d'une unité, en diminuant le travail loué d'une unité *plus une quantité* α, la productivité augmente de cette quantité α.

Pour ce qui est de la rentabilité, le fabricant perd c, et gagne $(1 + \alpha)\ l$.

La rentabilité diminue donc de la quantité $c - (1 + \alpha)\ l$.

Ce procédé est donc non rentable ou rentable selon que $(1 + \alpha)\ l$ est plus petit ou plus grand que c. Pour $(1 + \alpha)\ l = c$, il y a indifférence. Désignons la quantité de travail

économisée dans ce cas de rentabilité indifférente par α', alors nous avons :

$$\alpha' = (c - l) : l.$$

De ceci il résulte qu'il y a ici un antagonisme entre la productivité de la société et la rentabilité du fabricant sur une distance qui est égale à $\alpha' = (c - l) : l$ pour chaque unité de travail acheté.

En deçà et au-delà de cette distance, il y a harmonie entre la rentabilité du fabricant et la productivité.

Si on fait abstraction de l'union personnelle qui peut exister entre le fabricant des instruments de production et le fabricant qui emploie ces instruments pour la production d'autres produits, on peut avancer que, approximativement,

travail acheté = instruments,

travail loué = ouvriers ou main-d'œuvre.

On peut donc déterminer notre conflit plus clairement de la manière suivante :

toute machine qui économise du travail augmente la productivité ; mais si elle économise en tout moins de $(c - l) : l$ de ce qu'elle a coûté en travail, elle diminue la rentabilité du fabricant.

Puisque $(c - l) : l = c : l - 1$, on peut aussi formuler cette loi de la manière suivante :

une machine diminue la rentabilité du fabricant si elle n'économise pas $(c : l)$ fois autant de travail salarié qu'elle a coûté elle-même de travail productif.

De la loi qui précède résulte une lutte curieuse des fabricants contre les machines qui épargnent du travail.

Les fabricants ne sont pas amis de toutes les machines qui épargnent du travail, comme on le croit généralement ; ils ne sont amis que des machines qui épargnent une certaine quantité de travail. Si une machine épargne moins de travail, les fabricants luttent contre son introduction, avec la devise : *mediocribus esse machinis non licet.*

Les lésions que la productivité souffre par l'effet de ce conflit sont des gaspillages de *travail*, non de terre.

Gaspillage de travail signifie diminution des biens de culture, non des biens d'alimentation. Ce conflit ne diminue donc pas la quantité des biens de nourriture, mais seulement celle des biens de culture.

Si donc par ce conflit une société perd 1 : n de son travail, elle ne perd pas 1 : n de la production totale, mais seulement 1 : n de sa production de biens de culture.

Ce conflit ne diminue donc pas la population, mais la culture, le bien-être, la civilisation.

En effet, on observe que dans les pays où ce conflit est à son maximum, l'industrie et la civilisation sont misérables, à côté d'une agriculture et d'une population florissante : c'est le cas par exemple en Chine.

Je fais cette observation pour préparer une critique contre la théorie de M. Hertzka sur ce conflit.

La quantité du travail gaspillée est égale à l'intensité du conflit multipliée par son extension.

L'intensité du conflit est inversement proportionnelle au salaire, et directement proportionnelle à l'excès de valeur du travail acheté.

La lutte des fabricants contre les machines est donc d'autant plus intense que les salaires sont plus petits et les plus-values du travail vendu plus grandes ; elle diminue avec la hausse des salaires et avec la baisse des plus-values : mais elle ne peut jamais disparaître complètement, car la plus-value ne peut jamais atteindre durablement la valeur zéro, et le salaire ne peut jamais atteindre une valeur infinie.

L'extension de notre conflit est à peu de chose près directement proportionnelle à son intensité, car plus l'intensité est grande, plus il y a de probabilités qu'une machine productive soit non rentable. *Magna intensitas, magna extensitas.*

Cette dernière formule nous explique le phénomène qui nous avait conduit sur les traces de notre conflit, à savoir

que ce n'est pas la productivité des machines, l'économie de travail qu'elles réalisent, qui décide en dernière instance de leur emploi ou de leur non-emploi, mais que le taux du salaire est ici le facteur décisif. La même machine qui fait la fortune d'un Yankee en Amérique, où les salaires sont hauts, ferait la ruine d'un fabricant en Chine, où les salaires sont bas.

Il est étonnant que les économistes, qui n'ignorent pas ces faits, n'aient pas encore découvert l'existence de notre conflit, selon la règle générale que toute variation de la production qui résulte de la variation d'une rentabilité quelconque nous indique l'existence d'un conflit entre la rentabilité et la productivité.

La grandeur totale des lésions produites par notre conflit est inversement proportionnelle au carré du salaire, et directement proportionnelle au carré de la plus-value du travail acheté.

Ce conflit nous explique beaucoup de phénomènes absurdes à première vue : on emploie d'autant moins de machines que leur emploi serait plus urgent. Plus les ouvriers d'un pays sont pauvres, moins on y emploie de machines.

Mais le nexus causal n'est pas que le non-emploi des machines est la cause de la pauvreté des ouvriers : c'est au contraire la pauvreté des ouvriers qui est la cause du non-emploi des machines.

Le maximum possible de la perte en travail causée par notre conflit se calcule de la manière suivante.

Ce maximum se réaliserait si toutes les machines inventées étaient telles qu'elles économisassent juste un peu moins de $(c - l) : l$ de ce qu'elles ont coûté en travail, et si un minimum négligeable de travail était suffisant pour les faire fonctionner.

Si le travail total de la société est A, et si la n-ième partie de ce travail est représentée par des machines, alors la perte causée par notre conflit est à son maximum, soit $A - A : n$,

si $Al = (A : n) c$. Le maximum de la lésion est donc

$$A(c - l) : c.$$

La perte maxima en travail que peut causer notre conflit est donc la quatrième proportionnelle

1° au prix de vente de l'unité de travail,

2° à la plus-value par unité du travail vendu sur le travail loué,

3° à la totalité du travail de la société.

Si on pose 1 comme prix de vente de l'unité de travail, le maximum de la lésion est directement proportionnel à la plus-value, et varie en sens inverse du salaire. Si donc le salaire est égal à 1 : 4, ce maximum est égal à 3 : 4 ; si le salaire est de 1 : 10, il est de 9 : 10; etc.

La perte réelle en travail dans une société est naturellement toujours de beaucoup inférieure au maximum, car les conditions qui produiraient celui-ci sont tellement complexes que la probabilité de leur réalisation est pratiquement nulle.

Je n'ai calculé ce maximum que pour préparer une critique de M. Hertzka, lequel a affirmé la réalité de pertes qui le dépasseraient de beaucoup.

Cependant les pertes en travail causées par notre conflit sont toujours grandes dans les pays à salaires hauts, et elles sont énormes dans les pays à salaires bas.

Nous voyons donc que la hausse des salaires n'agit pas seulement sur la distribution en augmentant la rentabilité des ouvriers, mais qu'elle agit encore sur la productivité, en augmentant la quantité des produits.

Cette augmentation de la productivité ne résulte pas seulement de ce que les ouvriers mieux payés travaillent mieux, par l'élévation de leur niveau physique et moral, elle résulte encore, indépendamment de tout ceci, de l'introduction de machines productives qui auparavant n'étaient pas rentables.

C'est ainsi que les fabricants, qui évidemment subissent directement un dommage par la hausse des salaires, peuvent indirectement se rattraper, si cette hausse est générale

dans leur industrie, par la hausse de la productivité. A la fin du compte les fabricants yankees font plus de profits, malgré les hauts salaires qu'ils paient, que les fabricants chinois, lesquels ne paient que des salaires misérables.

C'est là la grande importance de la connaissance de notre conflit. On croit généralement que la hausse des salaires diminue la productivité, ou que, si elle la laisse constante, elle diminue la rentabilité des capitalistes. Ceux-ci cherchent donc à réaliser une baisse des salaires dans leur propre intérêt, et ils prônent cette baisse comme conforme à l'intérêt de la société ; et le résultat fâcheux qu'ils obtiennent, c'est qu'ils détériorent tout d'abord la productivité de la société, et secondairement leur propre rentabilité. La popularisation de la connaissance de notre conflit pourrait avoir des conséquences heureuses pour les ouvriers, les capitalistes et la société, et c'est dans ce but que j'y ai longuement insisté.

Notre conflit a par sa nature une tendance fâcheuse à amener des crises sur le marché de la main-d'œuvre. Puisqu'on ne peut introduire une nouvelle machine que si elle économise une quantité relativement grande de travail, les machines médiocrement productives ne sont pas utilisables. Économie du travail signifie, sur le marché de la main-d'œuvre, augmentation de l'offre. Voilà pourquoi l'introduction de nouvelles machines est si souvent suivie d'un encombrement sérieux du marché de la main-d'œuvre, ce qui ne se verrait pas si on pouvait utiliser les nouvelles machines au fur et à mesure qu'elles économiseraient du travail.

Notre conflit résulte de ce que les fabricants louent du travail productif et achètent des moyens de production qui renferment du travail. Il est indépendant du fait que les fabricants vendent les produits de ce travail. Ce conflit existerait donc aussi si les fabricants consommaient eux-mêmes leurs produits au lieu de les vendre.

Ce conflit existe donc, non seulement pour le fabricant

vendeur ou capitaliste, mais aussi pour le fabricant consommateur ou fabricant familial.

Le fabricant consommateur est une personne qui n'entre pas dans la formation bourgeoise schématique telle que nous l'avons supposée pour simplifier nos calculs ; mais il existe bien dans la formation actuelle ; c'était la personne essentielle des formations prébourgeoises, antique et féodale. Un fabricant consommateur ne peut pas lui non plus rentablement acheter un instrument de production, à moins que cet instrument n'épargne au moins $(c - l) : l$ de ce qu'il a coûté en travail.

Les premières traces de la connaissance de l'antagonisme dont nous venons de traiter se trouvent chez *Ricardo* ; celui-ci avait observé que l'emploi ou le non-emploi des machines dépendait, non seulement du fait qu'elles économisaient ou non du travail, mais encore de la hausse et de la baisse des salaires ; d'où il concluait que la baisse des salaires pouvait aboutir à un gaspillage de travail.

Ricardo se contente de quelques lignes seulement pour parler de ce conflit ; évidemment il n'en avait pas compris toute l'importance.

Après lui, Marx ausssi en parle ; mais, comme Ricardo, il se contente de quelques lignes seulement. La remarque la plus saillante se trouve même dans une note (1).

C'est que ni l'un ni l'autre de ces économistes n'ont une *sedes materiæ* dédiée aux conflits entre la rentabilité et la productivité ; ils ne parlent de ces conflits, comme des autres, qu'en passant.

J'avais donc le droit de dire, quand je publiais mon livre *Arbeit und Boden*, que ce conflit n'avait pas encore trouvé son barde. Mais depuis lors ce conflit trouvé son barde dans la personne de M. Hertzka.

M. Hertzka a fait de ce conflit le centre de l'économique.

(1) *Le Capital*, I, p. 409 de la 2ᵉ édition.

Selon cet auteur, la plus grande partie des maux actuels de la société sont le résultat de ce conflit. M. Hertzka appelle la production selon le principe de la productivité la production *potentielle*, et la production selon le principe de la rentabilité la production *actuelle* (ce qui n'est correct que si on fait abstraction des lois juridiques ; en réalité, cette production qu'il appelle « actuelle » est, elle aussi, potentielle); et il avance que ce conflit réduit la production d'à peu près les trois quarts chez les nations les plus riches, et d'à peu près 90 p. 100 dans l'humanité entière.

Chez les nations pauvres, cet antagonisme diminuerait donc la production de beaucoup plus de 90 p. 100.

Voici les fautes qu'on peut relever chez M. Hertzka.

La première faute résulte de ce que M. Hertzka est un *ponocrate*. Il croit que perdre la n-ième partie du *travail* de la société, c'est diminuer la production entière d'un n-ième, ce qui n'est pas vrai ; car pour diminuer la production entière d'une n-ième partie il faudrait gaspiller un n-ième, non seulement du travail de la société, mais encore de son sol. Gaspiller la n-ième partie du travail seulement, cela ne diminue pas la production d'un n-ième.

Pour parler par à peu près, on peut dire que le gaspillage de la n-ième partie du *travail* diminue, non la production entière, mais la production *industrielle*, celle des biens de culture, la production entière *moins la production agricole*, d'un n-ième.

M. Hertzka nous montre l'état déplorable de l'industrie chinoise et l'état florissant de l'industrie américaine, ce qui selon lui est seulement dû aux salaires minimes de la Chine, et aux salaires élevés de l'Amérique. Mais il oublie de nous faire remarquer l'état florissant de l'agriculture chinoise, et l'état misérable de l'agriculture yankee. Celle-ci est basée sur un épuisement du sol, lequel ne saute pas encore aux yeux à cause de la faible densité de la population, mais qui ruinera l'Amérique d'ici un siècle, à moins que les Yankees ne changent la méthode de leur agriculture.

La seconde faute de M. Hertzka est qu'il arrive à des valeurs beaucoup trop grandes pour le gaspillage de travail causé par notre conflit.

La totalité des conflits ne peut pas gaspiller 100 p. 100 du travail de la société. Il faut toujours qu'il reste un tant de son travail à la société pour vivre.

Si donc un seul conflit gaspille déjà plus de 90 p. 100, la totalité des autres conflits ne pourra gaspiller qu'une quantité insignifiante du travail de la société, ce qui n'est pas probable.

D'autre part, pour qu'une société puisse perdre 90 p. 100 de son travail, il faudrait, selon nos formules, d'abord que le prix du travail acheté représentât beaucoup plus de dix fois le prix du travail loué. Les socialistes les plus pessimistes n'ont pas avancé une proposition aussi atroce.

Ensuite il faudrait que chacune des machines inventées économisât exactement en travail $(c - l) : l$ de ce qu'elle aurait coûté en travail, ni plus, ni moins ; car si les machines économisaient moins de travail, la perte de travail serait moindre, et si elles en économisaient plus, la perte de travail serait nulle.

Les chiffres donnés par M. Hertzka ne sont pas le résultat de calculs sérieux, mais d'une divination. Cet antagonisme est le seul qu'il connaisse. Or les hommes d'une seule pensée aiment toujours à exagérer.

Évidemment M. Hertzka n'a pas lu mon premier livre, qui cependant a paru plusieurs années avant le sien, car autrement il aurait sans doute discuté mes opinions.

Malgré ces fautes je recommande sincèrement le livre de M. Hertzka au lecteur. Les livres qui s'occupent des conflits entre la rentabilité et la productivité sont si rares, qu'on ne doit pas être trop difficile. Et d'ailleurs, ses fautes mises à part, le livre de M. Hertzka renferme beaucoup de réflexions précieuses.

Je confesse qu'après avoir lu le livre de M. Hertzka il m'a paru que j'avais sousestimé un peu l'importance et l'exten-

sion de notre antagonisme dans mon livre *Arbeit und Boden*.

c) *Le maintien de la fabrication familiale.*

Un autre conflit sur l'axe des coûts en travail résulte de la conservation rentable, mais anti-productive, de la fabrication consommatrice ou familiale à côté de la fabrication pour la vente ou capitalistique.

La fabrication familiale est essentielle à cette formation qui a directement précédé la formation bourgeoise. Peu à peu cette fabrication familiale a perdu du terrain au profit de la fabrication capitalistique. Au temps de nos grand-mères, la fabrication familiale jouait encore un rôle très important. On filait, on tissait, on cousait, et on préparait même la bière en famille. De nos jours, en Europe, la fabrication familiale se limite généralement à la cuisine et au raccommodage des vêtements. Cependant la fabrication familiale a regagné un peu de terrain après l'introduction des machines à coudre. Mais dans l'Amérique, qui est plus avancée, la fabrication familiale n'existe plus que dans un état absolument rudimentaire. Un véritable ménage yankee ne fait plus pas même sa cuisine, il va vivre dans un boarding-house.

Quelles sont les causes de ces évolutions historiques, et de ces différences d'un pays à l'autre ? Pourquoi les individus préfèrent-ils tantôt acquérir les biens qu'ils consomment par la fabrication familiale, et tantôt les acheter chez un fabricant capitaliste ?

On acquiert par fabrication familiale, ou par achat chez le fabricant capitaliste, selon que les prix de l'acquisition sont plus bas avec l'un ou l'autre de ces titres.

Mais pourquoi les coûts sont-ils plus bas tantôt dans la fabrication familiale, et tantôt chez le fabricant capitaliste ?

Voici la réponse banale :

La fabrication capitalistique peut être une production en

gros, tandis que la fabrication familiale reste toujours une production en détail.

On dit donc que la fabrication familiale se transforme en fabrication capitalistique au fur et à mesure que les techniciens font des inventions qui abaissent les coûts de la production en gros.

Selon cette manière de voir, ce serait la *productivité* qui déciderait de la *rentabilité* des fabrications familiale et capitalistique. Il y aurait ici une harmonie entre la productivité et la rentabilité. Est-ce vrai ?

Si ceci était vrai, la distribution de la production sociale entre les fabrications familiale et capitalistique resterait inaltérée aussi longtemps que les techniques des productions en gros et en détail resteraient stationnaires : elle ne changerait qu'avec les changements de la technique.

Mais l'observation nous montre que ceci n'est pas la réalité. Ce n'est pas seulement la différence entre les deux techniques, mais encore le taux du salaire qui influe sur cette distribution. Si les salaires haussent, la fabrication familiale perd du terrain, et elle regagne du terrain avec la baisse des salaires, la technique étant supposée constante.

C'est le taux des salaires plus élevé en Amérique qui explique la diminution de la fabrication familiale, puisque les techniques sont les mêmes en Amérique et en Europe.

En appliquant ici notre principal général, à savoir qu'il y a toujours un conflit entre la rentabilité et la productivité quand le mode de la production varie avec les salaires, les intérêts, les rentes, etc., il faut conclure qu'il y a ici un nouveau conflit entre la rentabilité et la productivité.

Pour comprendre le conflit dont je parle ici, il faut de nouveau partir de cette thèse, que le prix du travail loué est plus bas que le prix du travail acheté.

Supposons d'abord une fabrication familiale *pure*, c'est-à-dire dans laquelle le chef de famille n'achète rien, mais ac-

quiert tous les biens, en tant qu'ils renferment du travail, en salariant des ouvriers.

Un tel fabricant acquiert *tout* le travail renfermé dans ces biens par *louage*. Si on achète au contraire un bien, on acquiert *tout* le travail qu'il renferme par *achat*.

L'unité de travail, louée, coûte au chef de famille l ; la même unité de travail lui coûte, achetée, c. c est toujours plus grand que l.

Supposons d'abord que la technique de la production en gros soit pareille à celle de la production en détail.

Au point de vue de la *productivité*, la fabrication capitalistique en gros et la fabrication familiale en détail seront égales.

Mais au point de vue de la *rentabilité*, la fabrication familiale en détail est supérieure en ceci à la fabrication capitalistique en gros, que le fabricant familial acquiert l'unité de travail pour l, tandis qu'en l'achetant chez le fabricant capitaliste il devrait payer c, perdant ainsi $c - l$.

Supposons maintenant la technique de la production en détail constante, tandis que la technique d'une branche de la production en gros réussit à réaliser une économie de travail. Désignons par α le travail économisé par la technique de la production en gros pour chaque unité de travail.

A partir du moment que nous avons dit, la fabrication familiale devient, dans cette branche de la production, moins productive que la fabrication capitalistique, car celle-ci économise α travail pour chaque unité de travail.

La productivité réclamerait donc à l'instant la transformation de la fabrication familiale en fabrication capitalistique pour cette branche.

Que réclame la rentabilité ?

Le même bien qui coûte l avec la fabrication familiale coûte maintenant, acheté chez le fabricant capitaliste, $(1 - \alpha)c$.

L'achat est donc maintenant rentable ou non rentable selon que $(1 - \alpha)c$ est plus petit ou plus grand que l. Pour

$(1 - \alpha)c = l$, il y a indifférence, sous le rapport de la rentabilité, entre l'achat et l'acquisition familiale.

Désignons la quantité de travail économisée dans ce cas d'indifférence par α', alors nous avons :

$$\alpha' = (c - l) : c.$$

L'achat chez le fabricant capitaliste est donc réclamé par la productivité dès l'instant qu'α est plus grand que zéro ; mais la rentabilité ne le réclame que quand α est plus grand que $\alpha' = (c - l) : c$.

Supposons maintenant que la technique de la production en gros, après avoir dépassé la limite $\alpha' = (c - l) : c$, reste constante, et que la technique de la production en détail commence à s'améliorer. Ceci est arrivé de nos jours lors de l'invention des machines à coudre.

A partir du moment où cette différence aura atteint de nouveau la limite $\alpha' = (c - l) : c$, la fabrication familiale commencera à devenir plus rentable que la fabrication capitalistique, et elle commencera à la remplacer, bien qu'elle soit toujours moins productive.

On peut concevoir que de nos jours la fabrication familiale vienne à remplacer de nouveau la fabrication capitalistique entièrement ; il faudrait pour cela que les techniciens arrivassent à inventer dans chaque branche de la production une quantité suffisante de machines faciles à manier, qui diminueraient les coûts en travail dans chaque branche de la production de plus de α' ou $(c - l) : c$, comme il est arrivé de nos jours pour la fabrication des vêtements avec l'invention des machines à coudre.

En réalité, la technique de la production en détail s'améliore aussi bien que la technique de la production en gros, mais l'amélioration de la première va plus lentement que celle de la dernière, et ceci nous explique pourquoi la fabrication familiale, vue dans sa totalité, diminue sous nos yeux de plus en plus, pour devenir à la fin absolument rudimentaire.

Le moment de la non-rentabilité de la fabrication familiale dans une branche ne coïncide donc pas avec le moment de son improductivité ; la fabrication familiale devient d'abord improductive, et ce n'est qu'après un intervalle suffisamment long qu'elle devient non rentable aussi.

Aussi longtemps que dans aucune des branches de la production la différence entre les productivités des productions en gros et en détail ne dépasse pas une limite donnée, la vie familiale est meilleur marché que la vie de garçon.

Dans cette période, les individus cherchent pour leur rentabilité la vie de famille, soit celle du mariage, soit celle qu'on trouve dans les communautés religieuses.

Mais aussitôt que dans un nombre suffisamment grand de branches de la production la différence de productivité entre les productions en gros et en détail a dépassé cette limite, la vie de garçon devient plus rentable que la vie en famille, et alors les mariages et les autres communautés diminuent, elles se limitent, l'élément rentabilité étant éliminé, aux cas qui résultent des vocations spéciales.

La lésion que la productivité souffre du fait de notre conflit est un gaspillage de travail, non de terre. Ce conflit diminue donc la quantité des biens de culture et la civilisation, point la quantité des biens de nourriture et la population.

La quantité de travail gaspillée dans une société par le fait de notre conflit est égale à l'intensité de ce conflit multipliée par son extension.

L'intensité du conflit dépend des taux du salaire, et de la plus-value du travail acheté sur le travail loué. Elle varie avec le taux du salaire en sens inverse, et avec la plus-value dans la même direction.

La fabrication capitalistique est donc d'autant plus développée, et la fabrication familiale est d'autant plus en régression, que les salaires sont plus hauts, et les plus-values plus petites.

L'extension de notre conflit augmente avec son intensité approximativement en raison directe.

Ceci nous explique le phénomène qui nous avait mis sur la trace de ce conflit, à savoir que l'importance de la fabrication familiale ne dépend pas seulement de la technique de la production, mais encore des salaires. La fabrication familiale est rudimentaire dans l'Amérique du Nord à cause du taux élevé des salaires dans ce pays.

La lésion totale de la productivité varie donc approximativement en direction inverse avec le carré du salaire et en raison directe avec le carré de la plus-value du travail acheté sur le travail loué.

Le maximum de lésion que ce conflit est capable de causer serait réalisé si dans *toutes* les branches de la production la différence de productivité entre les productions en gros et en détail était égale à $\alpha' = (c - l) : c$.

Si le travail total de la société est égal à A, et si la n-ième partie de ce travail est employée dans des fabrications capitalistiques, la perte par notre conflit est à son maximum, soit $A - A : n$, si $Al = (A : n)c$. Ce maximum est donc égal à $A(c - l) : c$.

Le maximum de lésion que le conflit peut causer est donc une quantité de travail qui est la quatrième proportionnelle à la valeur d'achat d'une unité de travail c, à la plus-value $c - l$ du travail acheté sur le travail loué, et à la totalité du travail de la société A.

En réalité la lésion produite par notre conflit n'a jamais atteint ce maximum possible, puisque la différence de productivité des productions en gros et en détail n'est pas arrivée dans chacune des branches de la production au même instant à cette limite. Il y a toujours eu des branches de la production où la différence entre les productivités des productions en gros et en détail a été plus petite que cette valeur $\alpha' = (c - l) : c$; et il y a depuis des milliers d'années d'autres branches de la production où cette différence est plus grande.

La grandeur de la lésion a varié dans l'histoire, et a décrit, à voir les choses en gros, une courbe à deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination. Cette culmination a eu lieu, pour la société européenne, dans le moyen âge. De nos jours cette lésion a déjà beaucoup diminué, et elle est destinée à devenir rudimentaire.

Aujourd'hui, en Europe, les seuls produits, que je sache, qui soient encore moins chers dans la production familiale que dans la production capitalistique sont les repas. La production familiale des repas coûte plus de travail que leur production capitalistique par le restaurateur ; mais leur acquisition dans le restaurant est plus chère que leur acquisition en famille.

C'est en faisant des calculs comparatifs pour les coûts des repas au restaurant et dans ma propre cuisine et pour leurs coûts de production que j'ai découvert ce conflit. J'ai l'habitude de faire tous mes calculs économiques, non seulement en argent, comme les philistins, mais encore en travail et terre ; conséquence inévitable de ma prémisse travail-terre. C'est ainsi que j'ai lu cet antagonisme dans le grand « livre de la société », un jour que j'ai dû attendre dans un restaurant un temps excessif pour mon repas. Je ne crois pas que ce conflit ait encore attiré l'attention d'un économiste.

Si j'ai insisté un peu longuement sur ce conflit qui nous occupe, malgré son importance décroissante et déjà à peu près insignifiante, c'est que je voulais illustrer par un exemple le secret des transformations qui s'opèrent dans les titulatures et les formations sociales.

Le remplacement de la fabrication familiale par la fabrication capitalistique est causé par les changements de la technique de la production.

Les changements de la technique de la production sont la principale des causes dernières de tous les changements

sociologiques, aussi bien à l'intérieur des formations que d'une formation à l'autre.

Donnez-nous la technique de la production d'une société, et nous pouvons calculer, avec une très grande approximation, tous les autres caractères de cette société.

La technique de la production est le principal des paramètres des lois sociologiques.

De la technique de la production découle, non seulement la productivité, mais encore la rentabilité, et c'est par le moyen de la rentabilité que la technique de la production détermine les formations et leurs changements.

Le trait d'union entre la technique de la production et les phénomènes économiques n'est donc pas la productivité, mais la rentabilité.

L'esclavage, par exemple, a commencé et a fini, non quand cette institution est devenue productive ou improductive, mais quand elle est devenue rentable ou non rentable.

Je laisserai le développement plus ample de cette pensée à celui qui voudra faire une étude spéciale des évolutions des formations.

Le conflit de la conservation de la formation familiale offre beaucoup de ressemblances avec le conflit de la non-introduction de machines : mais il diffère de lui cependant en plusieurs points essentiels, que voici :

1° L'économie de travail plus grande dans la production en gros que dans la production en détail ne découle pas seulement de l'emploi de machines supérieures, mais encore de la division du travail plus grande, qui permet d'utiliser des spécialistes.

2° Le conflit de la non-introduction de machines apparaît à l'intérieur d'une seule classe, de la classe des fabricants capitalistes ; il apparaît donc à l'intérieur de la formation bourgeoise.

Le conflit de la conservation de la fabrication familiale met en présence deux classes différentes, la classe des fabri-

cants capitalistes et celle des fabricants familiaux ; il met donc en présence deux formations.

Le premier conflit retarde l'avènement de la grande industrie au profit de la petite ; le second retarde l'avènement de la formation bourgeoise au profit de la formation prébourgeoise.

3° Le conflit de la non-introduction de machines produit, comme nous l'avons démontré, des crises sur le marché de la main-d'œuvre.

Le conflit de la conservation de la fabrication familiale au contraire évite des crises.

Si la fabrication capitalistique remplaçait la fabrication familiale au fur et à mesure qu'elle devient plus productive, ceci causerait une crise fâcheuse ; tout grand changement brusque dans la vie sociale produit des effets funestes, même si ce changement fait triompher un principe supérieur.

Mais grâce à notre conflit, ce changement s'opère lentement. Aussi longtemps que la fabrication capitalistique est plus productive, mais moins rentable que la fabrication familiale, elle ne remplace la dernière que selon le nombre des garçons qu'il y a dans la société.

Notre conflit a donc ce résultat heureux, qu'il ralentit jusqu'à un certain point la transformation de la formation familiale en formation bourgeoise. Il substitue la réforme à la révolution.

Pour se faire une idée de l'utilité de ce ralentissement, on n'a qu'à observer les effets funestes qui se manifestent dans une société à formation familiale, quand elle entre brusquement en contact avec une société à formation capitalistique développée.

Notre conflit joue le même rôle bienfaisant que par exemple la chaleur latente dans la nature, laquelle chaleur latente diminue la rapidité des transformations des différents états d'agrégation physique. Sans la chaleur latente, ces transformations, les liquéfactions des corps durs, les vaporisa-

tions des corps liquides et les procès contraires, se feraient instantanément, causant des effets tellement désastreux qu'elles rendraient notre globe inhabitable.

4° Il y a d'ailleurs encore un autre fait qui rend notre conflit heureux. La fabrication familiale renferme un élément moral, impondérable au point de vue de l'économique. Il est utile que cet élément ne se perde pas brusquement, avant qu'on ait pu le remplacer de quelque façon.

La conservation des machines improductives, au contraire, ne renferme aucun élément moral.

Il y a donc lieu de féliciter la société de notre conflit, tout dommageable qu'il soit en lui-même.

d) La duplicité simultanée des titres.

Les deux derniers conflits dont nous avons parlé résultent de ce qu'il y a pour l'acquisition du travail deux titres, l'achat et le louage, l'un à côté de l'autre.

On peut généraliser ceci de la manière suivante :

Il y a un conflit entre la productivité et la rentabilité sur l'axe des coûts en travail, c'est-à-dire un gaspillage rentable de travail, partout où il y a *deux titres* différents pour l'acquisition du travail. Que ces deux titres soient l'achat et le louage du travail, que ce soit l'achat de travail et l'esclavage, ou l'esclavage et le louage de travail, peu importe.

Mais on ne trouve pas ce conflit là où il n'y a qu'un seul titre pour l'acquisition du travail.

On ne le trouve donc pas dans la formation familiale pure, où il n'y a que le seul titre du louage de travail, ni dans la formation esclavagiste pure, où il n'y a que le titre de l'esclavage, ni dans cette formation hypothétique qui ne comporterait que des associations productives, et où il n'y aurait que le seul titre de l'achat.

Ceci résulte de ce que deux *titres* différents signifient deux *prix* différents.

Or les prix influent sur la rentabilité, mais sont indifférents pour la productivité.

Je n'entrerai pas dans plus de détails.

B. — *L'axe des coûts en terre.*

Tout ce que nous venons de dire des antagonismes entre la productivité et la rentabilité sur l'axe des coûts en travail est vrai, *mutatis mutandis*, si l'on considère l'axe des coûts en terre ; car le travail et la terre sont des facteurs coordonnés, sur lesquels on peut faire des raisonnements par analogie.

Il y a donc sur cet axe nouveau des conflits résultant de la décentralisation de la production, de la duplicité simultanée des titres, etc. Le prix de la terre achetée renferme une plus-value par rapport au prix de la terre louée, comme le prix du travail acheté en renferme une par rapport au prix du travail loué (1) ; et une inégalité semblable existe pour chaque paire de titres.

Mais il y a une remarque à faire.

Tout ce qui influe sur les coûts en terre influe aussi en réalité sur les coûts en travail. Je ne connais pas un seul cas où les coûts en terre soient influencés seuls, les coûts en travail restant constants.

Rigoureusement parlant, ceci est vrai aussi pour les coûts en travail. Tout ce qui influe sur les coûts en travail influe aussi sur les coûts en terre.

Mais il y a beaucoup de cas où les variations des coûts en terre qui accompagnent des variations des coûts en travail sont si petites qu'elles sont négligeables à côté de celles-là, tandis que je ne connais aucun cas où les variations des coûts en travail concomitantes à des variations des coûts en terre puissent être négligées.

On peut donc à la rigueur construire des conflits entre la rentabilité et la productivité sur l'axe des coûts en travail seuls ; mais la construction de conflits analogues sur l'axe des coûts en terre seuls serait purement théorique.

(1) En parlant de la « terre achetée », je pense à l'achat de produits qui renferment de la terre, non à l'achat de propriétés foncières.

Nous considérerons donc tout de suite les conflits sur l'axe de la somme des coûts en travail et des coûts en terre.

C. — *L'axe de la somme des coûts en travail et en terre.*

a) Les trois équations entre le travail et la terre.

La question que nous abordons ici est probablement la plus compliquée de toutes, et c'est pour cette raison que je crois, avant d'y entrer, devoir faire au lecteur une confession.

Je n'ai pas l'esprit de détail. A partir du moment où j'entre dans les détails d'une science, je ne vois plus clair, je deviens confus, et je m'embrouille. Il m'est beaucoup plus facile d'embrasser les généralités d'une nouvelle science que de pénétrer dans les détails d'une science dont les principes me sont déjà connus.

Voilà pourquoi j'ai pu parcourir bien des sciences, sans cependant jamais pouvoir contenter les professionnels dans aucune. Le lecteur aura certainement déjà remarqué dans ce livre que les grandes vues sont supérieures à l'exposition des détails. Je suis sérieusement convaincu que l'idée essentielle des conflits et le principe travail : terre sont vrais; mais cette conviction s'affaiblit pour les applications concrètes de ces principes. En émettant des principes je veux prêcher, convaincre, enseigner; mais dans les applications spéciales je vise seulement à provoquer des corrections, des perfectionnements.

C'est avec cette réserve que j'entre dans mon analyse.

La technique de la production nous montre qu'une quantité donnée de biens peut être produite avec des quantités variables de travail et de terre, en sorte qu'à chaque diminution des coûts en travail, ou des coûts en terre, correspond une augmentation des coûts en terre, ou des coûts en travail, d'*au moins* tant d'unités.

C'est cette variation du quotient travail : terre à l'intérieur des mêmes branches de la production qui représente la distinction entre les productions dites *intensive* et *extensive*.

Si ce quotient est grand, on parle de production intensive ; s'il est petit, on parle de production extensive.

De ceci il résulte qu'il y a une équation *technique* entre le travail et la terre, que techniquement on a :

1 travail = q terre.

En d'autres termes, on peut techniquement remplacer 1 travail par q terre sans changer le produit.

Il y a ensuite une équation entre le travail et la terre au point de vue de la *rentabilité*, en sorte que

1 travail = r terre.

Supposons par exemple que le salaire d'un ouvrier par an soit 1.000 francs, et que la rente d'un hectare par an soit 100 francs.

Au point de vue de la rentabilité, il est indifférent, dans ce cas, qu'un fabricant loue 1 ouvrier de plus et 10 hectares de terre de moins, ou 1 ouvrier de moins et 10 hectares de plus. Nous avons donc l'équation :

1 ouvrier loué = 10 hectares loués.

Au point de vue de la *productivité* il y a évidemment aussi une équation entre le travail et la terre, en sorte que

1 travail = p terre.

Ceci va sans dire. Il est évident qu'au point de vue de la productivité, le travail d'un ouvrier vaut moins que 100.000 hectares, et que le travail de 100.000 ouvriers vaut plus qu'une are pour l'unité de temps. Or, où il y a un plus et un moins, il faut qu'il y ait une égalité.

C'est cette égalité que cherchait *Petty*, quand il disait, dans ce passage si remarquable qui renferme le germe de tout ce que j'ai appelé la ponophysiocratie :

« Nous évaluons les biens généralement en *argent*..., mais il faudrait les évaluer en *travail* et en *terre*, puisqu'ils sont

les produits de la *terre* amalgamée avec le *travail* de l'homme. Et si ceci est vrai, nous devrons être heureux de trouver une équation entre le *travail* et la *terre*, de façon qu'on puisse évaluer les biens *ad libitum* en travail seulement, ou en terre seulement » (*On taxes*).

Il y a donc trois équations entre le travail et la terre, une équation purement technique, où le coefficient est q, une équation au point de vue de la productivité, où le coefficient est p, et une équation au point de vue de la rentabilité, où le coefficient est r.

Toutes ces équations sont différentes ; leurs coefficients q, p et r ont des valeurs différentes, et sont soumis chacun à des lois spéciales.

La valeur du coefficient q de l'équation technique dépend d'abord des connaissances techniques, et elle varie avec elles. Elle varie ensuite avec les branches de la production, et enfin avec les quantités de travail et de terre déjà employées.

Si par exemple une quantité de biens produits avec a travail plus b terre peut être produite techniquement avec $a + a'$ travail plus $b - b'$ terre, il n'en résulte pas qu'on puisse produire cette même quantité de produits avec $a + na'$ travail plus $b - nb'$ terre. Il faudra un incrément de travail beaucoup plus grand que na' pour pouvoir économiser nb' terre.

Il y a une certaine économie de travail, ou de terre, à laquelle correspond une augmentation infiniment grande de terre, ou de travail. Ce sont là les limites techniques pour l'économie de travail et de terre, et pour le quotient travail : terre dans chaque branche de la production. Ces limites sont assez resserrées, et c'est ce qui fait que nous avons dû proclamer la loi de la transformabilité limitée des productions.

Le coefficient r de l'équation de la rentabilité est absolument indépendant du coefficient q de l'équation technique.

Ce coefficient r dépend d'abord des *titres*. Si ce coefficient est égal à r' quand le travail et la terre sont *loués*, il sera égal à r'' quand le travail et la terre seront *achetés*, il sera égal à r''' quand le travail sera *acheté* et la terre *louée*, etc. A chaque paire de titres correspond une valeur spéciale du coefficient r.

Les titres étant constants, l'équation de la rentabilité varie avec tous les facteurs qui influent sur les valeurs en argent, c'est-à-dire avec la concurrence extensive et intensive, la rareté, le monopole, etc.

Le coefficient p de l'équation de la productivité est indépendant des coefficients q et r. Il ne dépend ni de la technique, ni des titres, ni des éléments de la valeur en argent. Il ne dépend que de la population et du sol de la société.

b) Les courbes de la rentabilité et de la productivité.

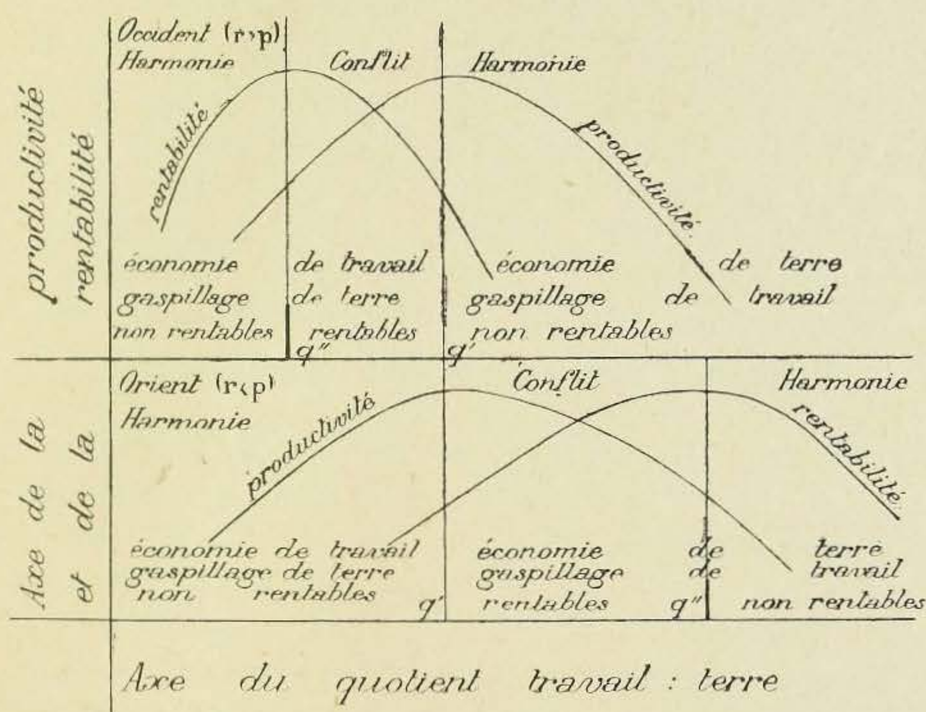
De ce qui précède il résulte qu'on peut construire sur l'axe du quotient travail : terre les courbes de la productivité et de la rentabilité, et que ces deux courbes sont différentes. Chacune de ces courbes a deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination (voyez la figure p. 445).

Appelons l'abscisse qui correspond au point de culmination de la courbe de la productivité q', et celle qui correpond au point de culmination de la courbe de la rentabilité q''.

De ceci il résulte qu'il y a sur l'axe du quotient travail : terre des harmonies et des conflits entre la rentabilité et la productivité. Il y a conflit à l'intérieur des deux points de culmination q' et q'' ; il y a harmonie à l'extérieur de ces deux points, à gauche aussi bien qu'à droite.

Du côté gauche il y a une économie de travail et un gaspillage de terre à la fois non rentables et improductifs.

Du côté droit il y a une économie de terre et un gaspillage de travail à la fois non rentables et improductifs.



A l'intérieur il y a deux espèces de conflits, selon que la courbe de la rentabilité culmine avant ou après la courbe de la productivité, autrement dit, selon que q' est plus grand ou plus petit que q''. Et ceci dépend des rapports de p et de r.

Si on a $p > r$, la courbe de la rentabilité culmine après la courbe de la productivité ; si on a $p < r$, elle culmine avant.

Dans le premier cas, on a une économie de terre et un gaspillage de travail rentables, mais anti-productifs.

Dans le second cas on a une économie de travail et un gaspillage de terre rentables, mais anti-productifs.

L'intensité de ces conflits dépend évidemment de la distance entre les points q' et q''.

Pour le cas singulier où $p = r$, nous avons $q' = q''$: dans ce cas singulier, nos conflits disparaissent.

Il me paraît que dans la civilisation appelée occidentale r est plus grand que p, tandis que dans la civilisation appelée orientale le contraire est vrai, r est plus petit que p.

Les Occidentaux qui ont visité l'Orient se plaisent à se moquer des gaspillages énormes de travail que l'on fait là-bas : mais les Orientaux qui ont visité l'Occident s'étonnent en revanche de nos gaspillages énormes de terre.

J'illustrerai ces conflits par quelques exemples.

c) Chasse, pâturage, agriculture.

Il y a, au point de vue de la production de la nourriture, trois systèmes principaux :

1° la chasse,

2° le pâturage,

3° l'agriculture proprement dite.

Les différences entre ces systèmes découlent d'abord des différences entre les valeurs d'usage obtenues. Le premier système ne donne que de la viande. Le second donne de la viande, du lait, et des dérivés du lait, du beurre par exemple et du fromage. Le troisième donne des végétaux.

Mais il y a une différence encore entre ces systèmes, au point de vue des coûts en travail et en terre.

Les produits de la chasse coûtent le maximum de travail et le maximum de terre.

Les produits du pâturage coûtent un minimum de travail, et moins de terre que ceux de la chasse.

Les produits de l'agriculture coûtent plus de travail que ceux du pâturage, mais moins que ceux de la chasse ; ils coûtent d'autre part le minimum de terre.

De ceci résultent les conséquences suivantes : les sociétés composées uniquement de chasseurs sont les moins peuplées et les moins civilisées ; les sociétés composées de pasteurs sont celles qui jouissent du maximum de loisir, ce

qui leur permet un haut degré de civilisation poétique et littéraire, sans cependant leur permettre une civilisation générale très haute, à cause de leur population insuffisante ; les sociétés composées d'agriculteurs sont les plus peuplées, mais ont une civilisation médiocre, à cause du manque de loisir ; les sociétés, enfin, composées d'agriculteurs et de pasteurs en proportion convenable sont les plus civilisées : car ce ne sont qu'elles qui disposent d'une population et d'un loisir suffisamment grands pour la production des biens de culture et pour leur emploi.

En Orient il n'y a que de l'agriculture ; en Occident il y a de l'agriculture avec du pâturage. La chasse ne se trouve que chez les sauvages.

La tendance générale de l'histoire est de diminuer la chasse au profit du pâturage, et le pâturage au profit de l'agriculture.

Mais on observe depuis longtemps en Europe un mouvement inverse. On retourne de l'agriculture au pâturage, et même à la chasse. Dans les Maremmes de l'Italie il y avait au temps des anciens une agriculture florissante, là où de nos jours il n'y a que du pâturage. En Angleterre on a recommencé depuis un demi-siècle à créer des pâturages là où il y avait de l'agriculture. Et on a même commencé à créer des terrains de chasse là où il y avait des pâturages, comme en Écosse.

La raison de ces différents états et de leurs changements n'est pas la productivité, comme les historiens cherchent à nous le persuader quand ils disent qu'avec l'augmentation de la population la chasse cède la place au pâturage, et celui-ci à l'agriculture. Car comment expliquer par la productivité le mouvement inverse que l'on a constaté en Europe, et qui se continue sous nos yeux ?

C'est la rentabilité qui nous explique ces états et leurs évolutions.

Le pâturage économise des frais de travail et augmente les frais de terre. Il se peut que l'économie des frais de tra-

vail soit plus grande que l'augmentation des frais de terre.

Ceci est d'autant plus le cas que le prix du travail, loué ou acheté, est plus haut par rapport au prix de la terre, louée ou achetée.

Voilà pourquoi on trouve cette transformation de champs en pâturages si fréquemment en Angleterre, malgré la population dense du pays ; c'est que les salaires y sont hauts, cependant que les rentes agricoles sont basses à cause de l'importation libre des céréales.

Les salaires bas et les rentes relativement hautes de l'Orient expliquent la prépondérance dans cette partie du monde de l'agriculture sur le pâturage. Il n'y a point de pâturages au Japon.

La transformation des pâturages en chasses se remarque dans des pays peuplés où il y a des riches qui aiment la chasse comme sport, et qui sont disposés à payer pour un terrain de chasse des prix fantastiques. Les terrains de chasse sont les seuls terrains qui rapportent en Écosse de nos jours.

De ce que je viens de dire naissent des conflits entre la rentabilité et la productivité.

La productivité exige le pâturage ou l'agriculture selon le quotient entre la population et le sol.

Or il se peut que la rentabilité exige, à cause de l'élévation ou du bas niveau des prix du travail ou de la terre, le pâturage là où la productivité exigerait de l'agriculture ou l'agriculture là où la productivité exigerait des pâturages.

Il me paraît qu'en Europe la productivité exigerait fréquemment de l'agriculture là où la rentabilité a installé du pâturage : par exemple dans les Maremmes italiennes. On croit généralement que c'est la malaria qui est la cause, dans les Maremmes, de la transformation des champs de blé en pâturages. Cela n'est pas vrai. Rien de plus facile que de chasser la malaria de ces endroits par le drainage. Mais la

rentabilité s'y oppose. La malaria n'est qu'une conséquence fortuite. C'est un employé d'un des *latifundia* des Marais Pontins qui m'a révélé ce secret.

En Orient, la productivité exigerait probablement un peu plus de pâturage, mais la rentabilité s'y oppose à cause des salaires bas et des rentes élevées.

d) Les instrumentaires de l'agriculture.

Il y a, au point de vue de l'instrumentaire de l'agriculture, trois systèmes principaux :

1° l'instrumentaire essentiellement manuel, sans animaux de labour,

2° l'instrumentaire représenté essentiellement par des animaux de labour,

3° l'instrumentaire essentiellement mécanique.

Le premier instrumentaire économise de la terre, mais augmente les coûts en travail.

Le second économise du travail, mais augmente les coûts en terre, car les animaux coûtent énormément de terre.

Le troisième économise encore plus de travail que le second ; il économise aussi plus de terre que le second, mais il en économise moins que le premier.

On trouve le premier système en usage en Orient, le second en Europe, et le troisième dans l'Amérique du Nord.

L'instrumentaire manuel permet une population plus grande que l'instrumentaire animal, probablement plus grande d'un quart, car les animaux de labour consomment le quart du sol, surtout si ce sont des chevaux (les bœufs de labour coûtent moins de terre, car on peut les manger un jour). Mais en revanche l'instrumentaire manuel ne permet à cette population grande qu'un loisir et, par conséquent, une culture très petite. Voilà une des raisons pour lesquelles les populations orientales sont si nombreuses, et leur prolétariat si peu civilisé. L'instrumentaire mécanique est d'une date trop récente pour qu'on puisse prouver qu'il permet une population à peu près aussi grande que l'instrumen-

taire manuel sans avoir les défauts de celui-ci, sans causer le manque de loisir.

La raison de toutes ces différences est évidemment la rentabilité.

Plus le prix du travail, loué ou acheté, est haut relativement au prix de la terre, louée ou achetée, plus on cherchera à introduire des animaux de labour à la place de l'instrumentaire manuel ou mécanique. Plus le prix du travail loué est haut relativement au prix du travail acheté, plus on cherchera à introduire un instrumentaire mécanique à la place d'un instrumentaire manuel ; etc.

Mais de ceci naissent évidemment des conflits entre la rentabilité et la productivité ; car la productivité exige un instrumentaire donné, qui ne dépend que du quotient entre la population et le sol. Si à cause du niveau haut ou bas des prix du travail ou de la terre, loués ou achetés, la rentabilité introduit un autre instrumentaire, il y a évidemment un conflit.

C'est ainsi qu'en Orient la productivité exigerait probablement un instrumentaire un peu plus animal et moins manuel, à moins qu'on n'y puisse introduire un instrumentaire mécanique. Mais il se peut qu'en Europe la productivité exige quelquefois un instrumentaire plus manuel ou plus mécanique, au lieu de l'instrumentaire animal et hippique.

e) L'utilisation des engrais humains.

Il y a au point de vue de l'utilisation des engrais plusieurs systèmes d'agriculture, dont la différence principale est l'utilisation ou la non-utilisation des engrais humains. En Orient on utilise ces engrais, en Europe et en Amérique on ne les utilise pas.

La différence de ces systèmes au point de vue des coûts en travail et en terre est celle-ci, que par l'utilisation des engrais humains on économise de la terre et on gaspille du travail, tandis que par leur non-utilisation on économise du

travail en gaspillant de la terre. Ces gaspillages de terre découlent des théories de la physiologie des plantes qui ont été révélées par *Liebig*.

La raison pour laquelle on se décide en faveur de tel ou tel système est évidemment la *rentabilité*. Je laisse ici hors de considération la répugnance esthétique que les hommes ont pour leurs propres excréments, car ceci ne se traduirait que par un prix plus élevé du travail de ceux qui les manipulent, ce qui entre dans le calcul de la rentabilité.

Mais la productivité exige presque toujours l'utilisation des engrais humains. Ce n'est que là où il y a ou une densité minime de la population, ou un Nil qui engraisse la terre, que la productivité permet la non-utilisation de ces engrais.

Chaque parcelle renferme des quantités limitées de potassium et de phosphore, qui sont en partie à l'état insoluble, et en partie à l'état soluble. La partie insoluble, les pierres se transforment peu à peu par l'action chimique de l'atmosphère sur leur superficie et passent à l'état soluble.

La fertilité des terrains est proportionnelle à la quantité de potassium et de phosphore qu'ils renferment à l'état soluble.

De ceci il résulte que la fertilité des terres tend à augmenter avec le temps, et ceci en progression arithmétique, à la condition que le potassium et le phosphore renfermés dans les engrais humains soient restitués à ces terres, mais que la fertilité augmente moins vite, reste stationnaire, ou diminue même là où on ne les restitue pas.

Cette diminution de la productivité est d'autant plus grave qu'elle est à peu près irréparable ; car on écoule les matières fécales non utilisées dans les fleuves et dans l'Océan, où on ne pourra les retrouver que très difficilement.

La non-utilisation rentable des engrais humains donne donc naissance à un conflit entre la rentabilité et la productivité qui est extrêmement fâcheux. C'est ce conflit qui diminue la fertilité de l'Europe depuis trois mille ans. C'est ce conflit

qui dans les temps historiques a ruiné d'abord l'Italie, puis la Sicile et l'Afrique, et qui a, par conséquent, causé la débâcle de l'empire romain. La construction de la *Cloaca Maxima* prépare la fin de l'empire encore embryonnaire.

Cette diminution de la fertilité européenne continue de nos jours encore, bien qu'elle soit masquée par plusieurs artifices. Le premier artifice est qu'on a commencé à utiliser le sous-sol pour l'agriculture par l'introduction de plusieurs plantes nouvelles, par exemple de la luzerne, ou en labourant le sol à des profondeurs plus grandes. Le second artifice est l'utilisation d'engrais artificiels.

Mais tout ceci ne peut que retarder la débâcle quelque temps, et de la rendre, quand elle arrivera, plus désastreuse.

Ce n'est que dans l'Orient, où on utilise les engrais humains, que la fertilité n'a jamais diminué, mais au contraire a toujours augmenté.

Ces faits expliquent la durée relativement si courte de la vie des États européens, et la longévité des empires orientaux. L'empire romain n'a duré, comme empire, que cinq siècles.

Liebig a eu tort de croire que la non-utilisation des engrais humains par les agriculteurs européens n'était due qu'à leur ignorance des lois de la fertilité. Liebig confond la productivité et la rentabilité. Les agriculteurs ne cherchent nulle part la productivité, ils cherchent toujours la rentabilité. Ceci est vrai pour l'Orient comme pour l'Occident. Mais comme les salaires sont plus bas en Orient qu'en Occident, il est rentable là-bas d'utiliser les engrais humains, alors qu'il n'est pas rentable de les utiliser ici. Tous les agriculteurs occidentaux qui, induits par l'autorité de Liebig, ont essayé d'utiliser les engrais humains, ont perdu leurs écus.

f) L'irrigation et le drainage.

La fertilité de la terre exige, non seulement des sels nutritifs, mais encore de l'eau. La fertilité diminue avec une abondance trop grande aussi bien qu'avec une rareté trop grande de l'eau.

Si l'humidité d'une parcelle ne correspond pas à l'optimum, on peut augmenter la fertilité soit en irriguant, soit en drainant.

Chacun de ces procédés économise de la terre, mais coûte du travail.

De ceci résultent de nouveau des conflits entre la rentabilité et la productivité qui dans certains pays, comme au Mexique, sont énormes.

g) La pêche.

Nous avons supposé dans ce livre que la différence principale entre les biens d'alimentation et les biens de civilisation consistait en ceci, que les premiers coûtaient essentiellement de la terre, et les derniers du travail. Il n'y a en effet que très peu d'exceptions à cette règle.

Parmi les aliments, les poissons de mer constituent l'exception la plus grande à notre règle. Les poissons de mer ne coûtent essentiellement que du travail. L'Océan étant supposé pratiquement infini, les poissons ne coûtent pas de terre. On peut même dire que les poissons économisent de la terre si on joint l'utilisation des engrais humains à la pêche, car ainsi chaque poisson mangé et digéré augmente la quantité de potassium et de phosphore des champs, et par là leur fertilité.

La pêche augmente donc les coûts en travail et diminue les coûts en terre des aliments d'une société.

Ceci posé, il y aura deux principes pour la pêche, la productivité et la rentabilité.

Ce développement de la pêche qui correspond à la productivité maxima dépend du quotient entre la population et le sol.

Ce développement de la pêche qui correspond à la rentabilité maxima dépend des salaires, des rentes, des prix du poisson, etc.

De ceci résulte la possibilité de conflits nouveaux entre la rentabilité et la productivité. Il se peut que la rentabilité exige ou défende la pêche, cependant que la productivité la défendrait ou l'exigerait.

h) La géographie de l'agriculture.

Thünen nous a montré les raisons de la géographie rationnelle de l'agriculture ; je suppose cette théorie connue.

Le principe de cette géographie qu'explique Thünen est la rentabilité.

Mais à côté de cette géographie dominée par la rentabilité, il y a une autre géographie de l'agriculture dominée par la productivité.

Supposons trois parcelles, 1, 2, 3. Supposons que les parcelles 1 et 2 aient la même fertilité, mais soient situées à des distances différentes du marché, et que les parcelles 1 et 3 soient à des distances égales du marché, mais aient des fertilités différentes.

La mise en culture de la parcelle 2 signifie une augmentation des coûts en travail, et la culture de la parcelle 3 signifie une augmentation des coûts en terre, relativement à la culture de la parcelle 1.

Mettons que la différence des distances soit x, et la différence des fertilités y.

Il y a alors une certaine équation entre x et y pour la rentabilité, et une autre équation pour la productivité.

De ceci naissent des conflits entre la rentabilité et la productivité.

Le mérite de Thünen est d'avoir le premier soulevé la question de la géographie de l'agriculture. Sa faute a été d'avoir confondu les deux principes de cette géographie, la rentabilité et la productivité. C'est à cause de cette con-

fusion que les conflits entre ces deux principes lui ont échappé.

i) La duplicité simultanée des titres.

En envisageant des conflits sur le seul axe des coûts en travail nous avons déjà rencontré des conflits qui résultaient de la duplicité simultanée des titres de l'acquisition du travail.

Nous avons rencontré ensuite des conflits analogues sur l'axe des coûts en terre.

Il y aura des conflits encore sur l'axe de la somme des coûts en travail et en terre.

Limitons-nous à la formation bourgeoise, dans laquelle il n'y a que les deux titres du *louage* et de *l'achat* du travail ou de la terre.

Supposons que

l'unité de travail loué coûte l,

l'unité de travail acheté coûte c,

l'unité de terre louée coûte r,

l'unité de terre achetée coûte k.

Un instrument de production qui coûte 1 travail, ou 1 terre, et qui épargne $1 + \alpha$ travail loué, ou $1 + \beta$ terre louée, ou 1 travail loué plus β terre louée, ou 1 terre louée plus α travail loué, est productif, car il diminue les coûts de production de α travail ou de β terre.

Mais cet instrument n'est rentable que si α et β ont des valeurs supérieures à des valeurs données, lesquelles sont $(c - l) : l$, $(k - r) : r$. $(c - l) : r$, $(k - r) : l$, $(c - r) : r$, $(k - l) : l$, selon les cas.

Entre ces valeurs et la valeur zéro de α et β il y a conflit de la rentabilité et de la productivité. Ce n'est que pour des valeurs de α et β supérieures à ces valeurs que les harmonies commencent.

k) Le Japon et l'Amérique.

On comprendra facilement, maintenant, l'état invraisem-

blable du Japon. Quelques petites îles, dont la plus grande partie est inculte, nourrissent une population de cinquante millions d'hommes. C'est que l'économie de la terre y est poussée à l'extrême. Les Nippons n'ont pas de pâturages, mais ils pêchent, ils utilisent scrupuleusement tous les engrais humains, ils ont une irrigation et un drainage donnant au sol la fertilité maxima, et leur instrumentaire est purement manuel. Ceci est la conséquence de leurs salaires minimes et de leurs rentes élevées. Pour les mêmes raisons ils n'ont pas de machines, ni pour l'agriculture, ni pour l'industrie. La rentabilité a poussé au Japon la *fertilité* des terres à son maximum, donnant comme conséquence une population très dense, mais qui doit se contenter d'un confort minime.

L'Amérique du Nord représente le principe opposé développé à outrance, l'économie maxima de travail, avec le maximum de gaspillage de terre. C'est que les salaires hauts et les rentes basses poussent à ce genre de production.

Voilà pourquoi une aire cinq cents fois plus grande ne nourrit pas une population double, et ne pourrait nourrir tout au plus qu'une population trois ou quatre fois plus grande.

Mais en revanche le confort des Américains est cent fois plus grand que celui des Nippons.

La rentabilité lèse la productivité au Japon aussi bien qu'en Amérique, mais d'une manière opposée : ici elle gaspille de la terre, là du travail. Il semble cependant que le genre de lésions qu'on observe chez les Nippons soit moins fâcheux que celui qu'on trouve chez les Américains, car l'économie de terre a toujours pour résultat une augmentation réelle de la population, tandis que l'économie de travail n'a très souvent pour résultat qu'une augmentation très problématique de la civilisation.

III. — La rentabilité des ouvriers

Jusqu'ici nous nous sommes occupés de la rentabilité des fabricants. Étudions maintenant la rentabilité des ouvriers dans ses rapports avec la productivité.

Pour déterminer ces rapports, il faut construire les courbes de la rentabilité des ouvriers et de la productivité sur les mêmes axes, et comparer les quotients différentiels.

Nous nous limiterons à l'axe des coûts de production en travail.

Nous savons par notre analyse de la productivité que la courbe de la productivité sur l'axe des coûts en travail est une ligne droite descendante, qui fait avec l'axe des abscisses un angle de (R + 45°).

Nous savons d'autre part par notre analyse de la rentabilité de l'ouvrier que la courbe de cette rentabilité a deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination a'.

Désignons les coûts en travail par a : alors on aura

1° de $a = zéro$ jusqu'à $a = \overline{oa'}$ disharmonie,

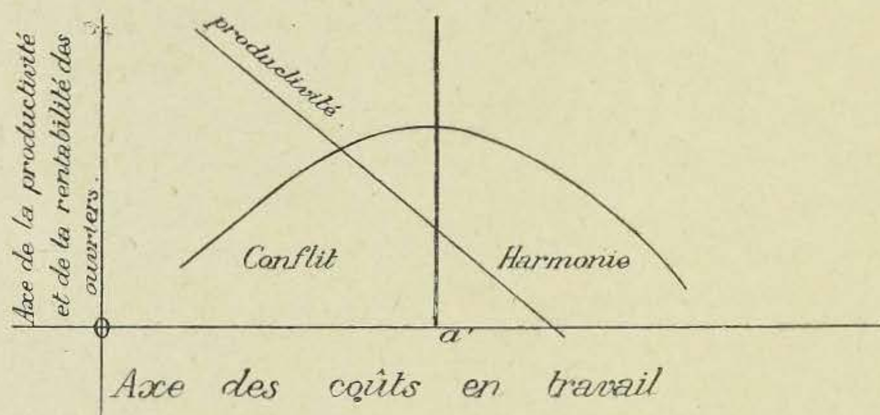
2° de $a = \overline{oa'}$ jusqu'à $a = \infty$ harmonie entre la productivité de la société et la rentabilité des ouvriers (voyez la figure p. 458).

Le principal moyen pour diminuer les coûts de production en travail est l'emploi des machines.

Or les machines sont utiles à l'ouvrier jusqu'à ce qu'elles aient fait descendre les coûts en travail à la valeur $\overline{oa'}$; à partir de ce moment, les machines sont nuisibles à l'ouvrier.

Les ouvriers chercheront donc à introduire des machines aussi longtemps que les coûts de production en travail seront

supérieurs à $\overline{oa'}$; à partir de ce moment ils chercheront à empêcher l'introduction des machines.



Or comment empêcher l'introduction des machines ?

Si les fabricants décident d'empêcher l'introduction d'une machine, l'exécution de leur volonté est très facile ; ils n'ont qu'à ne pas acheter cette machine, ce qui est une pure omission, et ne se révèle par aucun fait perceptible au public. Mais si les ouvriers, qui ne sont pas maîtres des établissements industriels, veulent empêcher l'introduction d'une machine contre la volonté des fabricants, ils ne peuvent réaliser cette volonté que par des actes d'agression et de violence.

Ce n'est que grâce aux lumières de cette théorie qu'on comprend les différentes phases historiques des relations des ouvriers avec les machines.

Dans le très vieux temps, les ouvriers étaient toujours très contents de l'introduction de machines qui épargnaient du travail.

Il existe encore quelques chansons dans lesquelles les ouvriers chantaient l'invention des moulins à eau et leur substitution aux anciens moulins à bras.

Mais à un moment donné dans le moyen âge commence la lutte des ouvriers contre les machines. Les ouvriers commencent à détruire les machines, à tuer ou à chasser les inventeurs et les constructeurs de machines.

Dans les endroits où les ouvriers avaient une influence sur

la législation, on faisait des lois quelquefois très sévères contre les machines, leurs inventeurs et leurs constructeurs.

Qui ne connaît le sort si triste de *Papin*, lequel avait inventé le bateau à vapeur il y a plus de deux siècles, et se promenait avec ce bateau sur l'Elbe ; ce bateau fut brûlé, et lui-même menacé dans sa vie par les marins qui faisaient la navigation sur l'Elbe. Chassé de l'Allemage au nom de la cause ouvrière, il paraît qu'il eut le même sort dans sa patrie, en France, et on a lieu de croire que le pauvre homme est mort de faim. Quel joli sujet pour une tragédie !

Shakespeare lui même s'est occupé de ces luttes : dans une scène fameuse, un chef d'ouvriers révolutionnaires condamne à mort un individu pour avoir « introduit un moulin à vent au grand détriment du peuple » !

Dans ces temps-là les ouvriers luttaient contre les moulins à vent comme le fameux chevalier de la Manche.

C'est surtout l'école historique allemande qui, dans ses publications périodiques, a eu le mérite de nous donner beaucoup de faits relatifs à ces luttes ; seulement cette école, à mon avis, parle de ces faits à la façon de l'âne de Balaam, sans comprendre ce qu'elle dit.

De nos jours il y a toujours une haine latente parmi les ouvriers contre les machines. Les lois ne protègent plus les destructions des machines, elles protègent plutôt leur introduction; mais beaucoup de machines difficiles et délicates ne peuvent pas être introduites parce que les ouvriers les détruisent, en apparence par négligence, en réalité par mauvaise volonté. Les agriculteurs surtout sont témoins de ce fait.

Quel est le motif de ces amours et de ces haines des ouvriers pour les machines, et de l'inconstance de leurs sympathies et de leurs antipathies ? Comment expliquer que les ouvriers tantôt chantent un hosannah aux inventeurs et aux constructeurs de machines, et tantôt les maudissent ?

L'explication, la voici :

Dans l'antiquité et pendant la première moitié du moyen âge, les coûts en travail étaient plus grands que $\overline{oa'}$; à partir de cette époque, ces coûts sont devenus plus petits que $\overline{oa'}$, et c'est ce fait qui a changé les sympathies des ouvriers pour les machines en antipathies.

Les machines ont donc deux catégories d'ennemis, les entrepreneurs et les ouvriers. Mais il y a une différence notable entre ces deux haines.

Les entrepreneurs ne sont ennemis que de ces machines médiocres qui épargnent moins de $c : l$ du travail qu'elles ont coûté à construire ; mais ils sont amis de toutes les machines qui économisent davantage de travail. Leur devise est : *mediocribus esse machinis non licet.*

Les ouvriers, au contraire, sont d'autant plus ennemis des machines qu'elles économisent plus de travail.

Les lésions que la productivité reçoit par le fait des conflits dont je viens de parler consistent en un gaspillage de travail.

La grandeur de ces lésions a été énorme dans l'histoire.

Pour s'en convaincre, on n'a qu'à songer que c'est cette lutte des ouvriers contre les machines qui a retardé l'introduction des machines à vapeur pendant plusieurs siècles. A côté de ces lésions, celles qu'ont produites tous les dardanariats des fabricants paraissent de pures bagatelles.

M. *Landry* croit que cet antagonisme n'existe pas, « parce que les travailleurs n'ont pas le *droit* de détruire les machines, et que ces faits ne sont pas à proprement parler essentiels à une *organisation* sociale, que celle-ci *interdit* et *réprime* ».

C'est cette remarque de M. *Landry* qui m'a fait concevoir la distinction entre la formation d'une société et l'organisation de cette formation, distinction qui est une des améliorations de cette nouvelle rédaction de ma doctrine. Je

n'insiste pas davantage ici sur cette distinction, car je l'ai déjà expliquée fort longuement.

Rien de meilleur pour la science qu'une critique intelligente ; rien de pire que des critiques haineuses comme celles que m'ont adressées les vénérables vieillards de la génération antérieure, celle qui a, heureusement pour la science, commencé à s'éteindre.

IV. — Le reste du problème

Je terminerai ici l'analyse systématique des conflits entre la productivité d'une part et d'autre part les différentes rentabilités en argent des classes bourgeoises, laissant à un successeur le soin de compléter ce système. Pour faire ce travail, d'ailleurs, il ne faut que comparer les courbes de toutes les autres rentabilités aves les courbes de la productivité, sur tous les axes.

Pour faciliter cette tâche, je ferai remarquer que le travail et la terre sont des facteurs coordonnés et que, par conséquent, le salaire correspond à la rente des terres, l'esclavage à la propriété du sol, etc.

Ceci permet d'obtenir un grand nombre de conclusions par analogie. Si par exemple le salaire diminue avec tout ce qui diminue les coûts en travail, la rente foncière diminue avec tout ce qui diminue les coûts en terre. A la lutte des ouvriers contre les machines correspond une lutte des propriétaires fonciers contre certaines améliorations de la fertilité des terres. C'est ainsi que les propriétaires fonciers se sont soulevés en Prusse contre l'introduction de la culture des pommes de terre ; s'ils ont été sauvés de la ruine après l'introduction des pommes de terre, c'est qu'ils se sont mis à distiller ces pommes de terre.

V. — Résumé

Il y a donc une quantité énorme de conflits entre la productivité et les rentabilités putatives ; c'est au point qu'on a de la peine à concevoir comment une société dont les membres ne semblent agir que pour la ruiner peut, non seulement exister, mais encore jouir d'une certaine richesse, comme c'est le cas incontestablement pour la société contemporaine. Il y a pour résoudre cette énigme deux explications :

1° La production potentielle de la société est beaucoup plus grande qu'on ne se l'imagine généralement.

2° Les individus, tout en cherchant à augmenter leur rentabilité, se trompent dans leurs calculs et augmentent la productivité sans le vouloir, en se ruinant eux-mêmes.

Ceci nous explique le phénomène curieux connu de beaucoup d'économistes, mais non encore bien expliqué, que la plupart des entreprises qui réussissent ne réussissent qu'après qu'une autre au moins avant elles a fait faillite. Il n'y a que très peu d'entreprises qui aient réussi dès leur origine ; l'observation en a été faite notamment par *Thiers*.

Bastiat a avancé qu'aucun terrain ne vaut de nos jours ce que sa mise en culture, son drainage, son irrigation, etc ont coûté, et que les prix des terrains ne représentent même qu'une partie insignifiante de ces coûts totaux.

Jacob dit que les entreprises productives d'or, d'argent et de diamants, prises dans leur totalité, n'ont point couvert leurs frais.

Roscher parle dans le même sens du petit commerce ambulant.

Les banqueroutes des individus ne sont pas toujours un signe de la décadence de la richesse sociale ; très souvent elles ne sont que les indices d'un attentat contre la richesse sociale qui a échoué.

Il me paraît que ce sont surtout les banqueroutes des banques qu'on devrait saluer au nom du bien-être de la société. Les banques ne peuvent jamais faire leurs affaires. Si elles les faisaient, elles dévoreraient toute la richesse sociale en deux générations. La banqueroute d'une banque signifie généralement l'émancipation d'un certain dombre d'établissements productifs.

3° Le législateur intervient dans nos conflits, interdisant certaines pratiques rentables qui lèsent par trop la productivité et encourageant d'autres entreprises productives mais non rentables par des primes, des subventions, etc.

Pour ce qui est de ces encouragements, les économistes, qui confondent la rentabilité et la productivité, y voient une aumône versée par l'État à des privilégiés aux dépens des autres. Je ne nie pas que beaucoup de ces subventions aient ce caractère ; mais pour ceux qui admettent les conflits entre la rentabilité et la productivité, il n'y a rien d'absurde à admettre qu'il y ait des entreprises productives tellement peu rentables qu'aucun spéculateur ne soit tenté de s'y engager. Pour que la société ne perde pas le profit qu'elle en peut retirer il faut, ou que l'État s'en charge lui-même, ou qu'il induise des particuliers à s'en charger en leur allouant des subventions.

Je veux terminer ici mon analyse des antagonismes sociaux. Cette analyse est loin d'être complète ; elle ne renferme qu'une minime partie du problème entier. Mais je n'ai pas visé à être complet. Je n'ai voulu que montrer l'importance du problème, et le rôle capital que le principe travail-terre y joue.

TROISIÈME PARTIE

LE SOCIALISME PONOPHYSIOCRATIQUE

CHAPITRE PREMIER

Préliminaires.

I. — Intérêts supérieurs et intérêts inférieurs

Si tous les intérêts sociaux étaient harmoniques, comme l'avancent les harmonistes, il n'y aurait pas de hiérarchie des intérêts. Tous les intérêts seraient du même rang.

Mais avec le premier conflit des intérêts sociaux commencent deux hiérarchies des intérêts en conflit, une hiérarchie *mécanique*, qui divise les intérêts, selon leur *force*, en intérêts *forts* et *faibles* ; et une hiérarchie *éthique*, qui divise les intérêts, selon leur *dignité*, en intérêts *supérieurs* et *inférieurs*.

Nous connaissons par nos études antérieures la hiérarchie mécanique des intérêts sociaux en conflit, et les lésions des intérêts faibles par les intérêts forts qui en résultent.

Il faut maintenant déterminer la hiérarchie *éthique* des intérêts sociaux, pour savoir lesquelles de ces lésions des intérêts faibles sont éthiquement à regretter, et lesquelles ne sont pas à regretter.

C'est là le chœur intermédiaire du drame sociologique. Ce chœur se compose de deux parties :

1° détermination de la hiérarchie éthique des intérêts ;

2° détermination des lésions des intérêts supérieurs qui en résultent.

§ 1. — *Hiérarchie éthique des intérêts.*

La détermination de la hiérarchie des intérêts selon leur dignité éthique est le problème de l'*éthique*.

L'éthique suppose donc la connaissance préalable des lois des intérêts sociaux, et de leurs conflits. C'est probablement le défaut de connaissances sérieuses dans ces questions qui est la raison des défaillances de l'éthique contemporaine.

La hiérarchie éthique des intérêts coïncide avec la hiérarchie pratique des impératifs. Une hiérarchie des intérêts qui ne correspondrait pas à la hiérarchie des impératifs ne peut pas être la hiérarchie éthique de ces intérêts.

Ici commence donc la partie *pratique* de la sociologie.

Le problème de l'éthique n'est pas seulement de déterminer le *bien* et le *mal*, ce qui est facile, mais encore de déterminer le mal et le pire, le bien et le meilleur ; l'éthique a à déterminer, en d'autres termes, le bien et le mal absolus et relatifs : car le bien est, relativement au meilleur, un mal, et le mal est, relativement au pire, un bien. Ce sont là les difficultés essentielles de l'éthique.

Il y a autant de différents systèmes d'éthique possibles qu'il y a de différentes permutations possibles des intérêts en conflit, ni plus, ni moins.

Voici la hiérarchie éthique des intérêts que nous adopterons :

1° Dans le conflit entre les intérêts vrais et les putatifs, c'est toujours l'intérêt vrai qui est l'intérêt supérieur.

2° Dans le conflit entre les intérêts définitifs et les intérêts

provisoires, c'est toujours l'intérêt définitif qui est l'intérêt supérieur.

Ceci condamne toute théorie qui avance que les intérêts provisoires sont supérieurs aux intérêts définitifs. Et ainsi se trouve condamné le chrématisme économique, lequel dit que le dernier but économique est l'acquisition des biens, la richesse, et qui constitue une erreur très fréquente chez les économistes.

3° Dans le conflit entre les intérêts partiels de la vie et l'intérêt de la vie intégrale, c'est toujours ce dernier intérêt qui est l'intérêt supérieur.

Par là se trouve condamnée toute théorie qui avance que les intérêts partiels de la vie, par exemple ceux de la santé, sont les intérêts supérieurs : erreur très fréquente chez les médecins.

4° Dans les conflits entre les intérêts du présent et ceux du futur, c'est toujours l'intérêt du futur qui est l'intérêt supérieur.

C'est là le « futurisme » éthique, qui condamne tout « présentéisme » éthique, par exemple la formule : *carpe diem ! quid sit futurum cras, fuge quærere !*

5° Dans les conflits entre les intérêts du futur dernier et ceux d'un futur plus prochain, c'est toujours l'intérêt du futur dernier qui est l'intérêt supérieur.

C'est le « futurisme dernier » éthique, lequel condamne tout autre futurisme, par exemple celui qui déclare : après nous le déluge !

6° Dans le conflit entre les intérêts de la société et ceux des nations, c'est toujours l'intérêt de la société qui est l'intérêt supérieur.

C'est là le « socialisme » éthique (1), lequel condamne

(1) Le mot « socialisme » a dans ce livre deux significations : celle que nous lui donnons ici, et celle que lui donnent les socialistes contemporains, dont le programme est tiré par une déduction très vicieuse de la première notion de ce mot.

tout « chauvinisme » ou « jingoïsme » éthique, et repousse la formule : la patrie avant l'humanité !

De même, l'intérêt de la nation sera mis avant celui de la famille, celui de la famille avant celui de l'individu. Nous serons *nationalistes*, et point *népotistes*, *familialistes*, et point *individualistes*.

Les thèses qu'on vient de voir ne soulèvent guère que des discussions académiques.

Avec la question qui reste, lequel des intérêts est le plus élevé dans les conflits entre nation et nation, entre famille et famille, entre individu et individu, nous abordons un problème qu'on agite aussi bien dans les cabarets, dans les casernes et dans les parlements que dans les académies.

Cette controverse se distingue des autres controverses scientifiques en ce que le choc des opinions contraires y arrive à son maximum de violence. Ceci est très naturel ; car nous sommes avec cette question au *point culminant du drame sociologique*, à ce point qui sépare la *catarsis* de l'*arsis*, et où prend naissance la politique proprement dite. Le dénouement consécutif du drame sociologique, la législation, dépend, dans ses parties essentielles, de la solution qu'on donne à cette question.

Il y a eu, sur cette question, trois théories différentes :

1° La première théorie dit que c'est *toujours* l'intérêt du plus *faible* qui représente l'intérêt supérieur. Βιαιὸν οὐ δίκαιον (Aristote). La société souffre si un de ses membres souffre (Rousseau). C'est là la théorie du sentimentalisme, du socialisme contemporain. Historiquement, c'èst la première théorie éthique scientifique. *Concordia res parvæ crescunt, discordia res maximæ dilabuntur.* Εἴθ' ἔρις ἔκ τε θεῶν, ἐξ ἀνθρώπων τε γένοιτο (Homère).

2° La seconde théorie dit que l'intérêt du plus *faible* représente l'intérêt supérieur dans les *dominations*, mais que dans les *destructions*, les concurrences, c'est au contraire l'intérêt du plus *fort* qui est l'intérêt supérieur.

C'est là la théorie historiquement consécutive ; elle a été proclamée pour la première fois par *Hésiode* qui dit : καὶ κεραμεὺς κεραμεῖ κοτέει, καὶ τέκτονι τέκτων. . . ἀγαθὴ δ'ἔρις ἥ τε βρότοισιν.

3º La troisième théorie dit que l'intérêt supérieur est *toujours* l'intérêt du plus *fort*. Τὸ κρατοῦν ἀεὶ ἐν ὑπεροχῇ τινος ἀρετῆς (Aristote). C'est là, historiquement, la troisième théorie éthique. C'est la théorie du capitalisme, du darwinisme, dn ploutisme. Elle a été professée pour la première fois par *Héraclite* : πόλεμος πατὴρ πάντων ; et ἐξ ἀντιοόντων καλλίστη ἁρμωνία γίγνεται. C'est la théorie du droit du plus fort, et de l'obligation du plus faible.

On comprendra facilement que toute politique, toute législation qui découle d'une de ces théories doit être radicalement opposée à celles qui découlent des autres théories. Selon la première théorie, la législation doit protéger partout les faibles contre les forts; selon la seconde théorie, elle doit protéger les faibles contre les forts dans les exploitations, mais elle doit renforcer les forts contre les faibles dans les destructions ; selon la troisième théorie, la législation doit renforcer les forts contre les faibles partout. Les trois codes qui découlent de ces trois principes ne se ressembleront guère.

Les deux théories les plus opposées sont le darwinisme et le socialisme contemporain. Il est donc extrêmement curieux de voir les socialistes contemporains tellement enthousiastes de cette théorie darwiniste qui est logiquement l'ennemie mortelle de la leur propre, d'autant que l'enthousiasme, ici, n'est pas du tout réciproque. Des contradictions comme celles-là n'ont presque jamais une raison logique, mais presque toujours une raison psychologique ; et c'est le cas pour cette contradiction. Le darwinisme a deux pointes, une pointe sociologique, le capitalisme, et une pointe métaphysique, qui est, selon les darwinistes, l'athéisme et le mortalisme. Les socialistes contemporains, qui ont proclamé l'athéisme et le mortalisme comme des articles essentiels

de leur programme, ont adopté le darwinisme à cause de sa pointe métaphysique, sans comprendre que sa pointe sociologique leur déniait tout droit d'exister. En disant ceci je ne fais pas une déduction malicieuse, je répète ce que Kautsky, prêtre de la chapelle marxiste, a énoncé lui-même officiellement quand il a dit « que les socialistes ont salué le darwinisme avec sympathie parce qu'il s'agissait de *combattre l'ennemi commun*, l'Église ». Ceci paraît aux marxistes une raison suffisante pour adopter le darwinisme. La naïveté de cette confession est caractéristique.

Comment prendre position vis-à-vis de nos trois théories ?

Il n'est pas difficile de prouver que chacune des théories extrêmes, le darwinisme extrême aussi bien que le socialisme extrême, est fausse. Il y a évidemment des luttes utiles, et il y a des luttes nuisibles à la société.

Cependant, chose curieuse, la théorie intermédiaire, celle d'Hésiode, est tombée de nos jours dans l'oubli ; c'est que la distinction entre les luttes pour la domination et les luttes pour la destruction n'est connue de nos jours que dans l'inconscient, et qu'elle est totalement inconnue à la science. Les seules théories discutées de nos jours dans la science sont les deux théories extrêmes, le socialisme contemporain et le darwinisme.

Mais si on y regarde de près, on s'aperçoit que chacune de ces théories extrêmes ne veut qu'exprimer la théorie intermédiaire, celle qu'a formulée Hésiode ; car les paradigmes par lesquels les socialistes veulent prouver les maux que produisent les luttes, ces paradigmes sont toujours des luttes pour la domination ; et les paradigmes par lesquels les darwinistes veulent prouver l'utilité des luttes sont toujours tirés des luttes pour la destruction. Ce n'est que faute de l'instrumentaire logique nécessaire qu'ils n'ont pas pu exprimer leurs véritables idées. Pour aider nos adversaires autant que possible, nous supposerons donc, à partir d'ici,

que c'est la théorie intermédiaire d'Hésiode qui est avancée de nos jours par les socialistes et par les darwinistes. Discutons donc cette théorie.

On ne peut pas nier que cette théorie intermédiaire renferme beaucoup de vérité.

Toutefois cette théorie intermédiaire, si elle s'approche un peu plus de la vérité que les deux théories extrêmes, est fausse elle aussi. Il y a des luttes pour la destruction qui sont nuisibles, comme il y a des luttes pour la domination qui sont utiles. Les concurrences entre les usuriers, qui ne font que développer leurs talents spéciaux, ne peuvent pas être utiles à la société ; tandis que l'esclavage du temps des Grecs a été très utile pour l'humanité, de l'avis même de Lassalle et de Rodbertus.

Pour indiquer exactement lesquelles des destructions entre nations, entre familles et entre individus sont nuisibles, et lesquelles des dominations entre nations, entre familles et entre individus sont utiles, il faut d'abord revenir à notre distinction entre les dominations et destructions *directes* et les *indirectes*, entre les *initiales* et les *finales*.

Cette distinction n'a pas encore été faite ni par les darwinistes, ni par les socialistes ; et c'est encore là une faute qui a vicié le reste de leurs raisonnements. Cette faute s'explique pour les darwinistes non anthopologistes par ce fait que chez les animaux et chez les plantes les luttes directes et initiales sont presque toujours identiques aux luttes finales. Ce n'est que chez les êtres humains qu'il y a ici des distinctions à établir. Chez les darwinistes anthropologistes, les capitalistes, et chez les socialistes, cette faute s'explique en grande partie par le manque de critique vis-à-vis de l'autorité écrasante du darwinisme.

Faisant la distinction que j'ai dite, nous arrivons à la théorie suivante.

1° Les luttes directes pour la *destruction*, les concurrences, ont évidemment comme résultat d'augmenter dans la société

les talents par lesquels la victoire a été conquise dans ces luttes.

Les concurrences dans lesquelles la victoire dépend de de l'assiduité, de la frugalité, de l'intelligence des concurrents augmentent dans la société l'assiduité, la frugalité, l'intelligence.

Les concurrences dans lesquelles la victoire dépend de ruses, de fraudes, de spéculations, de fourberies augmentent évidemment dans la société les talents pour la ruse, pour la spéculation, pour les fraudes, pour les fourberies.

On doit donc dire que ces concurrences sont nuisibles qui développent des talents nuisibles à la société.

Les luttes *directes* pour la *domination* n'ont pas du tout le même résultat que les concurrences, comme le croient les darwinistes ; elles ont un résultat totalement différent. Elles tendent à développer dans la société les talents par lesquels la défaite a été produite. Elles sont donc utiles ou nuisibles, selon que ces talents développés sont utiles ou nuisibles à la société.

2º Pour ce qui est de l'utilité et de la nocivité des dominations et des destructions *finales*, on a la hiérarchie suivante :

Dans les conflits entre rentabilité et productivité, c'est toujours la productivité qui représente l'intérêt supérieur.

Dans les conflits entre rentabilités, cette rentabilité représente l'intérêt supérieur qui est le moins en désaccord avec la productivité.

C'est tantôt la rentabilité du plus *fort*, et tantôt la rentabilité du plus *faible*.

Il y a lieu ici, évidemment, de considérer comment chacun des deux individus auxquels ces rentabilités se rapportent conduira la *production*, s'il peut en prendre la direction, et faire en cela prévaloir son intérêt.

Mais il y a lieu aussi de se placer au point de vue de la *répartition*.

Or les distributions de la terre consommée correspondent d'autant mieux à la productivité maxima qu'elles s'adaptent mieux aux différences légitimes des consommateurs, et les distributions du travail productif correspondent d'autant mieux à la productivité maxima qu'elles s'adaptent mieux aux différences légitimes des producteurs.

Ces propositions découlent des lois de la psycho-physique.

Elles signifient, approximativement, que la productivité maxima exige une distribution *égale* du travail et de la terre consommés et du travail productif.

De ceci résulte la formule suivante :

Les dominations et les destructions finales sont utiles, du point de vue de la distribution, si la différence des *forces* des individus correspond à leurs différences *légitimes*, c'est-à-dire si, approximativement, leurs forces sont égales. Dans les cas contraires, ces luttes sont nuisibles.

§ 2. — *Lésions des intérêts supérieurs.*

En comparant avec la hiérarchie éthique des intérêts ces lésions des intérêts faibles par les intérêts forts qui se produisent dans le mécanisme primitif de la société, on détermine lesquelles de ces lésions sont éthiquement à regretter, et lesquelles sont éthiquement bonnes.

De la hiérarchie éthique que nous venons de proclamer résultent, pour ce qui est des intérêts *économiques* — que nous voulons considérer seuls —, les conséquences suivantes.

1° Les lésions de la productivité par les rentabilités sont toutes à regretter.

Il faut donc regretter que la rentabilité augmente les coûts en travail et en terre des produits, ou diminue la valeur d'usage des produits.

2° Les lésions des rentabilités faibles par les rentabilités

fortes sont quelquefois à regretter, et quelquefois à souhaiter.

Elles sont à regretter, si la rentabilité faible est en harmonie avec la productivité ; et elles sont à souhaiter dans le cas contraire.

Il faut examiner ici, notamment, si la distribution finale du travail et de la terre consommés est ou n'est pas proportionnelle aux différences légitimes des consommateurs, et si la distribution du travail productif est ou n'est pas proportionnelle aux différences légitimes des producteurs.

En résumé, toutes les lésions de la productivité par la rentabilité, et sans doute la plupart des lésions de la rentabilité faible par la rentabilité forte sont éthiquement à regretter.

Avec cette condamnation se termine l'arsis de ce livre ; nous arrivons à la catarsis.

II. — Science, morale, lois

Comment éviter ces lésions des intérêts supérieurs que les intérêts inférieurs produisent dans le mécanisme primitif de la formation sociale ?

Avec cette question commence la *catarsis*, et par conséquent le *dénouement* du drame sociologique. C'est le problème de la thérapeutique sociale.

Il s'agit ici de protéger les intérêts supérieurs lésés, et de *contenir* les intérêts inférieurs lésants.

Msis comment arriver à cela ?

On peut procéder

1° par l'instruction,

2° par la prédication de la morale,

3° par la contrainte légale.

Ceux qui vantent l'instruction, la science avancent, avec Socrate, que la vertu et le vice se confondent avec le savoir et l'ignorance.

Mais par une intelligence supérieure on ne peut empêcher que les lésions des intérêts *vrais* par les intérêts *putatifs* ; les autres lésions ne peuvent pas être empêchées par l'instruction, puisqu'elles ne naissent pas de l'ignorance.

L'instruction est donc nécessaire, mais non suffisante. A côté de cette instruction, il faut encore ou la morale, ou les lois, ou l'une et l'autre chose.

La morale peut être comparée à la thérapeutique dite naturelle ; les lois peuvent être comparées à la thérapeutique dite artificielle (1).

Il y a toujours eu des philosophes qui ont cru que les lois étaient ou superflues, ou nuisibles, et que la morale à elle toute seule pouvait protéger les intérêts supérieurs. *Quid leges sine moribus ?* (Horace) *Pessuma respublica plurimæ leges* (Tacite).

C'est là en somme la théorie des anarchistes. Selon eux, le mécanisme de la société est en lui-même une idylle ; ce sont ces mauvais sujets de législateurs qui ont dérangé ce mécanisme idyllique, et produit les lésions des intérêts supérieurs ; théorie qui révèle une ignorance surprenante des conflits sociaux.

On peut admettre que par la prédication de la morale on supprimera une quantité énorme de lésions d'intérêts supérieurs. La morale est aussi indispensable que l'instruction pour la suppression des lésions des intérêts supérieurs.

Mais ces deux moyens ne sont pas suffisants pour supprimer toutes les lésions. Il y faut encore des *lois*.

Pour déterminer lesquelles de nos lésions se prêtent à la thérapeutique morale, et lesquelles se ne prêtent qu'à la thérapeutique législative, il faut faire la distinction suivante :

Il y a des lésions où l'individu lésant se lèse lui-même en premier lieu, et il y en a d'autres où l'individu lésant lèse en premier lieu son prochain.

(1) En allemand, *Natur*heilkunde et *Kunst*heilkunde.

Dans les premières lésions, le dommage total que reçoit la société est approximativement proportionnel au nombre des lésants; dans les secondes, il est jusqu'à un certain point indépendant de ce nombre.

Si un individu boit, il lèse l'intérêt supérieur de la société. Mais il se lèse d'abord lui-même, et la société n'est lésée que parce qu'un de ses membres est lésé. Le dommage total que la société reçoit de l'alcoolisme des individus est, approximativement, en proportion directe du nombre des buveurs. Si le nombre des buveurs diminue, le dommage total de la société diminue lui aussi.

Si un fabricant, poussé par la rentabilité, exploite ses ouvriers d'une manière exagérée, il ne lèse pas son propre intérêt; au contraire, il a gagné; il ne lèse que l'intérêt de la société. Le dommage total que la société reçoit par ces exploitations ne diminue pas du tout avec la diminution du nombre des lésants; au contraire, il semble qu'il augmente un peu avec la diminution de ce nombre.

La théorie qui veut qu'on puisse protéger les intérêts supérieurs de la société par la morale seule est tout au plus applicable aux lésions de la première catégorie; mais elle fait absolument faillite pour les lésions de la seconde catégorie.

Si un fabricant qui exploite des ouvriers voulait supprimer cette exploitation, conformément à l'impératif catégorique de Kant, le premier résultat serait qu'il ferait banqueroute.

Le second résultat serait qu'en sa place viendrait un autre fabricant.

La règle de Kant aboutit donc au suicide de tous les éléments bons de la société et à la survivance des mauvais, donc à une péjoration générale de la société.

Les moralistes n'ont pas vu bien clair dans cette question. Ils se contentent de dire que dans de tels cas l'individu n'est pas *obligé* de réaliser l'intérêt supérieur qui le ruine. *Nemo cum gravi ipsius detrimento cogi potest.*

Mais loin de condamner de telles actions, ils les conseillent ; le terme technique est qu'il s'agit de « conseils évangéliques ».

Ce n'est pas là frapper juste. L'éthique rigoureuse exige dans de tels cas que l'individu fasse, en sa qualité de *législateur* (comme électeur, journaliste, auteur, etc.), tous ses efforts pour l'établissement de lois qui empêchent ces lésions ; mais en tant que simple *citoyen* il est rigoureusement obligé d'éviter de se ruiner. Dans ces cas, on peut émettre le paradoxe que la vertu serait un crime, et que le crime est une vertu.

On trouve cette seconde catégorie de lésions des intérêts supérieurs, dans lesquelles le dommage total est indépendant du nombre des lésants, surtout dans la partie de la vie qui s'occupe de l'*acquisition* des biens, donc dans l'économie.

La thérapeutique purement morale est donc tout au plus applicable dans la partie extra-économique de la vie. Dans la partie économique de la vie, elle est à peu près sans valeur aucune.

Aussi tous les philosophes qui ont prêché cette morale n'étaient pas des économistes, et les économistes qui l'ont prêchée, s'il s'en est trouvé, n'étaient pas des philosophes.

Les anarchistes, qui prêchent le même principe, ne sont pas des philosophes, mais des enthousiastes. Ils n'ont pas encore su développer leur principe en système scientifique.

A côté de la prédication de la morale, il faut la contrainte des lois. *Quid mores sine legibus? Pessuma respublica minimæ leges.*

Par l'influence de l'*intelligence* et de la *morale* sur le conflit des intérêts, le mécanisme *primitif* de la formation se transforme en un mécanisme *consécutif*.

Par l'influence des *lois*, le mécanisme de la formation

sociale se transforme en un *organisme*. L'organisation sociale est la réaction législative de la société contre les maux de son mécanisme.

La totalité des hommes soumis à une législation donnée constitue un *État*.

La fin de l'État n'est ni de protéger les faibles contre les forts, ni d'aider les forts contre les faibles ; elle n'est ni la liberté, ni la raison, ni l'égalité, ni la justice. Tout ceci n'est que phraséologie. La fin de l'État est la protection des intérêts supérieurs contre les intérêts inférieurs qui les lèsent.

Pour la partie *économique* de la vie, la fin de l'État est la protection de la *productivité* contre la *rentabilité* dans leurs conflits.

De ceci résulte la différence entre l'État et l'Église.

L'Église prend naissance de la différence entre les postulats de la raison pratique et les conclusions de la raison théorique. Son problème est la déduction théorique des postulats de la raison pratique.

L'État prend naissance de la divergence des deux hiérarchies des intérêts, de leur hiérarchie mécanique et de leur hiérarchie éthique, de la différence des intérêts forts et des intérêts supérieurs dans le conflit des intérêts.

L'État mourra le jour où la hiérarchie mécanique des intérêts coïncidera avec leur hiérarchie éthique, où les intérêts forts seront toujours les intérêts supérieurs ; mais cet événement sera indifférent pour l'Église.

L'Église mourra le jour où le gouffre entre les conclusions de la raison théorique et les postulats de la raison pratique aura disparu ; mais cet événement sera indifférent pour l'État.

La science qui s'occupe de l'État a été appelé « politique ». La politique est donc une partie de la sociologie, la « Staatslehre » est une partie de la « Gesellschaftslehre. » La politique est une partie de la partie *pratique* de la socio-

logie ; elle commence avec la question de la *protection* des intérêts *supérieurs* lésés.

III. — La dignité humaine

Pour résoudre les problèmes de la politique, il faut, avons-nous dit, avoir toujours présente à l'esprit la fin de l'État et des lois, qui est la protection des intérêts supérieurs lésés dans le grand conflit des intérêts.

C'est là la seule indication sociale essentielle. *Salus publica suprema lex.* Cette solution sera la meilleure toujours par laquelle les intérêts supérieurs sont le mieux protégés dans le grand conflit des intérêts.

Les indications sociales finales ne sont donc pas la liberté, ni l'égalité, ni l'honneur, ni la dignité, ni la noblesse, ni d'autres idéals. Ces indications ne sont vraies qu'autant qu'elles sont conformes à l'indication suprême, qui est la protection des intérêts supérieurs ; du moment qu'elles entrent en contradiction avec cette indication suprême, elles deviennent fausses. Chaque clef est un outrage à l'honnêteté, à la noblesse, à l'honneur et à la dignité humaine, et cependant avec toutes les déclamations contre les clefs, on ne démontrera pas qu'on puisse se passer d'elles.

Est-il si sûr, d'ailleurs, qu'il y ait opposition entre le principe de la protection de la productivité et ces autres principes que l'on invoque si souvent en politique ? Je ne le crois pas. En particulier, il me sera aisé de montrer que dans l'organisation présente de la société le principe de la dignité humaine, au nom duquel on a combattu plus d'une fois l'idée d'une transformation profonde de cette organisation, est tout aussi sacrifié que celui de la productivité.

Analysons donc la dignité moyenne de l'humanité, non celle qu'elle devrait avoir, et qu'elle aura, j'espère, un jour, mais celle qu'elle possède en réalité de nos jours. Analysons la dignité moyenne des différents types de cette société,

comme nous venons d'analyser leur productivité et leur rentabilité, leurs dominations et leurs destructions.

J'arrive ici à une question que depuis longtemps je me réjouis d'aborder ; et ce que je vais dire renfermera le plus intime de mes pensées.

Nous savons qu'il faut distinguer entre la *productivité* et la *rentabilité* des occupations. Pour juger de la dignité d'une occupation, il faut considérer la dignité de sa productivité et celle de sa rentabilité.

La productivité est une qualité de la production, et la rentabilité est une qualité du commerce.

Il y a des productions sales dans le sens matériel du mot. Les Cendrillons de la production qui s'y consacraient étaient considérées, dans les temps passés, comme immondes et *minoris honoris* ; en Orient, dans les Indes, on a encore, je crois, ces idées. Mais elles ont passé en Occident. L'occupation la plus immonde de toutes, l'anatomie, est exercée par de grands dignitaires de la société.

Au vrai, la dignité des productions dépend très sensiblement de la valeur d'usage des produits qu'elles donnent.

Ces occupations sont dignes qui produisent de grandes valeurs d'usage, par exemple les métiers de cordonnier, de laboureur, d'ingénieur, etc. Ces occupations sont indignes qui produisent des valeurs d'usage nuisibles : ainsi les occupations des tenanciers de maisons de débauche, de cabarets, etc.

Examinons maintenant la dignité des occupations au point de vue de leur rentabilité.

La dignité d'une occupation rentable dépend d'abord de la nature des biens acquis. Mais ceci ne joue qu'un rôle très secondaire. Et si le bien acquis est de l'argent, ce rôle est même nul.

La dignité des procès rentables dépend essentiellement de la nature de rapports qu'ils supposent entre les hommes

qui y participent. Tout commerce est indigne qui suppose du servilisme, de la brutalité, du mensonge, etc.

La dignité de la même occupation peut varier beaucoup, selon qu'on l'envisage au point de vue de la rentabilité ou au point de vue de la productivité. Une occupation peut être très honorable au point de vue de la productivité et très déshonorante au point de vue de la rentabilité, et vice-versa. Au point de vue de la productivité, l'occupation d'un tenancier de maison de débauche est très peu digne ; mais ceci n'empêche pas qu'il y ait de ces tenanciers qui, dans leur métier, sont très honnêtes. Au point de vue de la productivité, le métier de cordonnier est très honorable ; mais il se peut que dans son métier un cordonnier soit très peu digne.

L'honorabilité intégrale d'un individu se détermine en principe par l'honorabilité de cette partie de son occupation qui est la *moins* honorable, l'honorabilité de la partie la plus honorable étant tout au plus une circonstance atténuante.

Un proxénète honnête n'est pas pour cela un individu honnête ; et un cordonnier malhonnête et vil n'en est pas un non plus, tout honorable qu'il soit en tant qu'il produit des bottes.

Envisageons avec ces données la dignité des types de la société bourgeoise. Nous nous limiterons à celles de leurs actions qui sont permises par les lois en vigueur.

Vous êtes ouvrier producteur : votre spécialité est un produit reconnu utile à la société, vous faites par exemple des bottes. Au point de vue de la productivité, votre métier est très digne. Mais au point de vue de la rentabilité, il ne suffit pas que vous annonciez votre intention de travailler, et que vous prouviez vos capacités, comme il conviendrait à la dignité humaine ; il faut aller humblement, la calotte à la main, demander du travail à des usines, comme un mendiant demande l'aumône. Et n'oubliez pas de remercier votre patron bien humblement, s'il daigne vous accorder

cette aumône. Tous les matins on peut voir des centaines de ces producteurs-mendiants demandant l'aumône aux portes des grandes usines. Si vous ne vous abaissez pas à ces actes serviles, vous pouvez être sûr de crever de faim.

Vous êtes maître d'une usine et vous voulez diriger la production qui s'y opère ? Si les produits sont utiles, votre métier est très digne au point de vue de la productivité. Mais au point de vue de la rentabilité, si vous n'exploitez pas vos ouvriers comme une sangsue, ou si vous ne placez pas un administrateur qui ait l'énergie de le faire, vous êtes fatalement destiné à faire faillite.

Vous êtes propriétaire d'un magasin de vente ? Si les marchandises que vous vendez sont des biens utiles, votre métier est très digne au point de vue de la productivité. Vous facilitez les rapports entre les producteurs et les consommateurs. Mais au point de vue de la rentabilité, si vous ne vous résignez pas à dire des mensonges depuis l'ouverture de vos portes jusqu'à leur fermeture, ou si vous ne choisissez pas des commis qui aient le talent et l'audace d'en dire, vous crèverez de faim, vous aussi. Ne sait-on pas que dans tous les commerces on a l'habitude de faire de doubles factures ? *Nihil enim proficiunt institores nisi admodum mentiantur* (Cicéron).

Ceci est considéré comme absolument légitime. *In emptionibus et venditionibus sese ipsos circumvenire naturaliter concessum est* ; car *jus vigilantibus* (non justis !) *est scriptum* (Justinien).

Vous voulez faciliter les rapports entre les producteurs et les consommateurs encore davantage en vous établissant colporteur, ou en vous faisant commis-voyageur ? Si vous ne vous résignez pas à des importunités continuelles des plus humiliantes, vous ne ferez pas vos frais.

Vous tenez un hôtel ; vous donnez à manger à ceux qui ont faim et à boire à ceux qui ont soif et vous logez ceux qui sont fatigués ? Votre occupation a, au point de vue de la productivité, une dignité que vante même l'Évangile.

Mais au point de vue de la rentabilité, si vous ne permettez pas à vos clients toutes les débauches, vous serez ruiné bien vite.

Vous êtes propriétaire d'un terrain ou d'une somme d'argent, et vous voulez les prêter à un autre qui les fera fructifier ? Vous êtes complice des malhonnêtetés commises par cet autre, avec lequel vous partagez les bénéfices.

Ainsi, voilà la société bourgeoise composée de mendiants, de voleurs, d'escrocs, de brutaux. Mais ceci n'est que la moitié du tableau ; l'autre moitié est remplie par la concurrence.

Non seulement les capitalistes, mais encore les prolétaires, non seulement les voleurs, mais encore les mendiants, sont obligés d'entrer en concurrence.

Or, si vous faites une concurrence vraiment loyale, il est nécessaire que vous succombiez. La concurrence dite loyale est déjà déloyale en vérité.

Et ce que je viens de dire n'est pas vrai seulement pour les métiers et les professions dites manuelles et roturières, c'est vrai encore pour les professions et les métiers dits libéraux, qui supposent un bagage scientifique plus ou moins grand.

C'est d'abord vrai pour les médecins, les avocats, les précepteurs, les artistes, les littérateurs, les militaires, voire même les pasteurs. Ce ne sont que ceux-là, dans ces professions, qui sont déjà arrivés à un certain échelon dans leur hiérarchie qui peuvent se dispenser de s'avilir. Mais en commençant ils ont tous dû passer par la phase *minoris honoris*.

Cela est vrai même pour ceux qui sont, non plus seulement des gens instruits, mais des hommes de science, pour les véritables dévots de Minerve.

Il n'y a rien de plus écœurant que de voir comment l'organisation bourgeoise avilit et abrutit même ces hommes-là. La chose se révèle dans les luttes indignes qu'ils se livrent entre eux, et dont plusieurs sont devenues historiques.

La société bourgeoise est fatalement composée de men-

diants sans honneur, de *moneymakers* sans pudeur, de *struggle-for-lifers* éhontés. Elle fourmille de servilités, de brutalités, de mensonges. Le darwinisme nous fait croire que la lutte pour la vie développe toutes les facultés nobles des lutteurs ; il me paraît qu'elle développe surtout les instincts les plus bas.

Je défie tous les membres de la société bourgeoise, qu'ils soient riches ou pauvres, qu'ils soient capitalistes ou prolétaires, de raconter leur histoire économique, leurs stratagèmes et leur tactique financière publiquement sans rougir. Au moment du dernier jugement on ne verra, dans les séances réservées à la société bourgeoise, que des honteux.

Aussi n'est-ce qu'entre individus parfaitement égaux, dans la plus grande intimité, que le code du savoir-vivre permet de parler des stratagèmes économiques. Au salon c'est défendu rigoureusement. Ces choses se font et ne se disent pas.

Dans la société bourgeoise, on ne peut être honnête qu'après cinq heures du soir, quand on ferme son bureau et son usine, et qu'on entre au salon.

Un homme de la société bourgeoise qui voudrait agir dans un salon selon les mêmes principes dont il s'inspire dans son bureau serait mis à la porte à l'instant, comme un mal élevé.

Un homme qui voudrait agir dans son bureau selon les même principes dont il s'inspire dans les salons ferait faillite en peu de semaines.

Un célèbre spéculateur de Vienne dit un jour, pour se défendre devant les tribunaux, qu'il était impossible de gagner un million sans risquer la prison. Moi je dis que chaque écu pue dans la société bourgeoise, celui du prolétaire aussi bien que celui du millionnaire.

La différence ne consiste que dans les nuances des odeurs. On dit : *non olet !* c'est parler en chimiste ; le moraliste doit dire : *olet !*

Ce que je viens de dire ne renferme du reste rien de nou-

veau, ni même rien qui soit controversé ; tout cela est notoire. Tous les hommes répètent la même chose, avec cette réserve cependant qu'ils exceptent tous leur propre profession. Pour chaque profession ou métier il y a quelque épigramme que tous répètent, excepté ceux que cette épigramme vise.

C'est qu'on perd le dégoût des choses dégoûtantes par l'habitude de les voir. *Consuetudine oculorum assuescunt animi* (Cicéron). C'est pour cette raison qu'on voit la paille dans l'œil du prochain, tandis qu'on ne voit pas la poutre dans le sien propre.

L'éthique elle-même s'est emparée de ces faits. C'est ainsi que la morale juge d'une manière beaucoup moins sévère les méfaits qui appartiennent à la profession du malfaiteur que ceux qui n'y appartiennent pas. Il y a beaucoup de locutions allemandes qui expriment ce principe de la morale. On dit : « das Geschäft bringt es so mit sich », ou « klappern gebührt zum Handwerk », etc.

Shakespeare a dit d'une manière générale : il ne faut imputer à personne ce qu'il fait dans sa profession (Falstaff).

Avez-vous gardé un sentiment des convenances, voulez-vous vous élever au-dessus de cette société qui ne se respecte pas, vous obstinez-vous à crever de faim plutôt que de vous avilir en mendiant ou de nous dégrader en mentant ? Vous dites fièrement : *frangor, non flector ! malo mori quam fœdari !*

Mais si vous êtes ouvrier, on dira que vous fuyez le tra-travail, que vous êtes un fainéant. Il y a parmi ceux qu'on appelle en Allemagne « fuyeurs de travail » (1) beaucoup d'individus qui ne sont pas du tout paresseux, qui aiment au contraire passionnément le travail, et qui le fuient cependant, non à cause de ses peines, mais à cause de ses indignités.

(1) Arbeitsscheu.

Si vous êtes capitaliste, on dira que vous êtes d'une originalité bizarre, on haussera les épaules en signe de mépris.

Toutefois, si vous êtes garçon on vous accordera ce privilège de crever de faim avec dignité. Mais si vous êtes père de famille, osez donc le faire, et vous entendrez dire tout de suite : quel mauvais mari ! quel père barbare ! il risque avec ses bizarreries de mener ses fils à la prison et ses filles au ruisseau !

Voulez-vous être bon père de famille ? il faut vous avilir, il faut vous dégrader, il faut vous abrutir.

Dans la société bourgeoise vous ne pouvez pas éviter à la fois la Scylla du sixième commandement et la Charybde du cinquième et du septième. Ou vous serez bon père de famille, et *minoris honoris* dans votre vie économique, ou vous serez honorable dans votre vie économique, et mauvais père de famille. C'est le conflit des vertus économiques et gamiques, partie spéciale du conflit des vertus en général. La théorie des stoïciens sur l'harmonie des vertus est fausse ; il n'y a qu'une harmonie des vices ; quant aux vertus, elles sont toutes en conflit.

Jusqu'ici je n'ai parlé que des indignités *nécessaires* et inséparables de la société bourgeoise, auxquelles aucun membre de cette société ne peut se soustraire sans crever de faim. Mais les membres de cette société ne se contentent pas du tout de ces indignités inévitables : une fois lancés, ils se paient encore le luxe de beaucoup d'indignités surnuméraires. Les maîtres d'usines sont peut-être obligés d'exploiter leurs ouvriers comme des sangsues, sous peine de faire faillite ; mais ils ne sont pas obligés de les traiter en mendiants. Cependant ils le font aussi. C'est un luxe.

Vous êtes obligé de gagner le pain de votre femme et de vos enfants, mais point de leur procurer des diamants. Les indignités que vous faites pour gagner le pain de votre famille sont des indignités nécessaires, mais celles que vous

faites pour pouvoir acheter des diamants sont des indignités additionnelles et surnuméraires.

Chacune de nos deux classes d'indignités a une thérapeutique à elle. On peut faire disparaître les indignités non nécessaires par une éthification personnelle ; mais toutes les capucinades, toutes les bonnes intentions du monde sont incapables de faire disparaître les secondes. Pour ceci il faut un procédé spécial, que la théologie a appelé « rédemption », et que la sociologie appelle « changement de l'organisation sociale ».

Toutes les classes de la société bourgeoise participent donc à des indignités, dont la nature est différente selon les classes, mais dont la laideur est à peu près égale. On parle beaucoup de l'inégalité injuste de la distribution des rentabilités dans la société bourgeoise. Il faut avouer du moins que les indignités attachées aux rentabilités y sont distribuées selon le principe de l'égalité.

Malgré cela, chose curieuse, les codes dits de la « civilité » ou du « savoir-vivre » distinguent, selon leur respectabilité, trois classes hiérarchiques :

1° la classe des « gentlemen »,

2° la classe des « banauses » (1),

3° une classe intermédiaire, celle des gentlemen relatifs, des *auch-gentlemen*.

On parle aussi des classes haute, moyenne et basse. Dans l'argot des gentlemen la « société » ne signifie que la totalité des gentlemen ; on distingue entre la société en général et la haute société.

Ces distinctions ont été acceptées comme des faits aussi bien par la législation ordinaire que par la législation dite de l'honneur.

Vous êtes un « gentleman » et vous avez une querelle avec un « gentleman » ? Il faut vous battre en duel. Vous

(1) Du grec βάναυσος.

avez une querelle avec un banause ? Le code du duel ne permet pas que vous vous battiez.

Vous êtes un gentleman parfait ? Vous pouvez réfuter *a limine* devant les tribunaux tout soupçon élevé contre votre qualité de gentleman. Vous n'êtes qu'un gentleman par condescendance ? Vous êtes obligé de répondre aux accusations.

Il y a des emplois publics réservés aux gentlemen. Vous êtes un gentleman ? vous avez le droit de solliciter certains emplois ; vous êtes un banause ? on ne nous la donnera jamais, malgré toutes vos autres qualités. Vous avez un certain emploi ? si vous épousez la fille d'un banause, il faut quitter cet emploi ; si vous voulez vous marier, il faut choisir votre épouse parmi les filles de gentlemen. Un mot grossier qui, employé vis-à-vis d'un gentleman, peut être considéré par les tribunaux comme une injure grossière, et puni comme telle, devient une expression innocente s'il est employé vis-à-vis d'un banause.

On appelle le principe de cette distinction hiérarchique la « civilité »; les anciens disaient καλοκἀγαθία. Or la civilité, qu'est-elle ? Qu'est-ce que c'est qu'un gentleman ? *vir bonus est quis* (Horace) ?

La civilité n'est ni identique au savoir, ni absolument indépendante de lui ; car on peut être un gentleman avec très peu de science, mais on ne peut pas en être un si l'on n'en possède point du tout.

La civilité n'est ni identique à la moralité, ni absolument indépendante d'elle ; car on peut être gentleman avec très peu de moralité, mais point si l'on en est tout à fait dépourvu.

Or si un gentleman n'est ni un savant, ni un saint, qu'est-il ?

La notion du gentleman est une notion *esthétique* qui est complexe ; elle a du rapport en principe avec toutes les parties de la vie, et dans chacune d'elles elle exige un certain minimum de qualités, qui est relativement petit pour la science et la morale, mais qui est grand dans la partie de la

vie dominée par la rentabilité, et qui arrive à son maximum pour ce qui a trait aux procès *définitifs* de la vie — on dit simplement : à la « vie » —, aux procès de la consommation et des relations amicales (les procès d'acquisition n'étant que des procès *provisoires*). Les règles esthétiques de cette « vie » par excellence ont été appelées le « savoir-vivre ».

C'est là la différence entre la « civilité » et la « civilisation ». La civilisation embrasse, elle aussi, toutes les parties de la vie, la science, l'éthique et l'esthétique, le vrai, le bon et le beau, mais d'une manière homogène. La civilité est une partie de la civilisation dans laquelle l'esthétique joue le rôle prédominant. Il n'y a pas de civilisation complète sans civilité ; mais un haut degré de civilité peut aller avec une civilisation médiocre.

Nous nous bornerons ici à étudier la notion de gentleman aux deux points de vue de la rentabilité et du savoir-vivre.

Notre première question est celle-ci : quelles occupations rentables sont permises à un parfait gentleman, à un gentleman relatif, et quelles sont celles qui caractérisent nécessairement le banause ? Quelle est la différence entre les occupations dites aristocratiques et les démocratiques ?

Les codes de la civilité positive sont à ce point de vue différents selon les temps et selon les lieux, comme c'est aussi le cas pour les codes du droit positif.

Le seigneur d'un grand domaine est un parfait gentleman ; un ouvrier salarié est un banause. Les avocats, les médecins, les industriels, etc. sont considérés comme appartenant à la classe intermédiaire. En Angleterre la qualité de gentleman est encore un peu douteuse pour les médecins qui pratiquent. En France, la position d'avocat est exceptionnellement estimée. Au moyen âge, les chirurgiens appartenaient à la classe des banauses, alors que les médecins avaient déjà conquis la position de gentlemen relatifs. Au moyen âge un gentleman ne pouvait pas prêter de l'argent à intérêts ; de nos jours ceci est absolument légitime.

En Orient le commerce est considéré comme plus aristocratique que l'agriculture ; en Occident c'est le contraire, l'agriculture est considérée comme plus aristocratique que le commerce. Je n'insiste pas davantage sur les détails.

En général on peut dire que le nombre des occupations permises à un gentleman va en augmentant dans l'histoire ; c'est là la loi de la « démocratisation » de la société, conséquence de l'augmentation des conflits sociaux.

Le critérium d'une occupation permise à un gentleman, quel est-il donc ? sera-ce la *productivité* ? On le prétend souvent quand on chante la « noblesse du travail », et l'honneur des « chevaliers du travail », des « knights of labour ».

The nobility of labour, the long pedigree of tail ! (Tennyson)

Mais ceci est un mensonge convenu. Un ouvrier cordonnier est très productif, tandis qu'un rentier est très improductif ; mais un ouvrier cordonnier n'est pas considéré comme un gentleman, tandis que le métier de rentier est parfaitement compatible avec la qualité de gentleman.

Pour bien comprendre les rapports entre le caractère de gentleman et la productivité, il est nécessaire de distinguer entre les productions « sportives » et les productions « professionnelles ».

Les productions sportives, telles que la chasse, la pêche, la navigation, l'équitation, la musique, la peinture, la littérature, etc. sont en principe permises toutes à un gentleman. En tant que sportsman, on peut même être cordonnier, comme Tolstoï, sans risquer de trouver les portes des salons fermées. Ce sont là des passe-temps considérés comme élégants ou amusants. La controverse ne commence que quand ces occupations rapportent. C'est alors que toutes ces productions constituent une *capitis diminutio* ; elles entraînent toujours au moins une *capitis diminutio levissima*. On loue bien les producteurs professionnels dans des circonstances données, par exemple avant les élections, ou dans les discours

publics, quand on « va au peuple » ; mais ces éloges sont toujours mêlés d'un ton de condescendance humiliante, et de pitié outrageante ; un producteur-sportsman éviterait presque toujours de recevoir dans son salon ce confrère professionnel qu'il vient de louer publiquement. C'est pourquoi un individu qui s'occupe d'un métier par sport a toujours soin de l'annoncer : tel un fameux parvenu de Vienne, qui présentait toujours son fils, lequel avait étudié la médecine par sport, en disant : il est docteur en médecine, mais sans nécessité (hat's aber nicht nöthig).

Pour les occupations professionnelles on peut poser, dans la société contemporaine et occidentale, la loi approximative suivante : la dignité esthétique des occupations est *inversement* proportionnelle à leur productivité.

La respectabilité d'une occupation sera-t-elle donc proportionnelle à la rentabilité ? La réponse affirmative à cette question s'appelle ploutocratisme. A première vue on serait tenté de donner cette réponse affirmative. Mais si on regarde de près, on apercevra qu'elle n'est pas très correcte. Il y a des richards qui sont considérés comme moins gentleman que des gens relativement pauvres. Le ploutocratisme n'est pas l'expression exacte du principe des codes contemporains.

Or si la qualité de gentleman dans les affaires ne dépend ni de la science, ni de la morale, ni de la productivité, ni de la rentabilité, de quoi dépend-elle ? Voici, selon ma manière d'interpréter les textes du grand livre de la société, l'idée secrète régnante de cette distinction esthétique.

Nous avons vu que toutes les occupations rentables renferment des indignités, mais qu'on peut faire ces indignités de deux manières différentes :

1° directement,

2° indirectement, par l'intermédiaire d'autres individus, de commis salariés, d'associés de différentes catégories, de débiteurs, etc.

Dans le commerce américain on appelle *dirty man*,

homme sale, tout individu qui doit faire lui-même les grosses indignités de la rentabilité.

Les *dirty men* sont les Cendrillons de la rentabilité.

Si on généralise ceci, et si on appelle *dirty men* tout homme qui fait *directement* les indignités de la rentabilité, on peut avancer les propositions suivantes :

1° un gentleman parfait est un individu qui fait faire *toutes* les indignités de sa rentabilité par des « dirty men » ;

2° un gentleman relatif est un individu qui ne fait faire que les *grosses* indignités de la rentabilité par des « dirty men », tandis qu'il fait les *petites* indignités lui-même ;

3° un banause est celui qui fait toutes les indignités de sa rentabilité, les grosses et les petites, lui-même, sans l'aide de « dirty men ».

Vous dirigez vous-même une boutique, et vous dites vous-même les mensonges nécessaires ? vous êtes un banause. Vous faites dire ces mensonges par vos commis, et vous vous limitez aux petites indignités du comptoir ? vous êtes un gentleman passable. Vous laissez faire la totalité des indignités par autrui, vos rapports avec la boutique restent cachés ? vous êtes un parfait gentleman. Tel était le cas des princes-épiciers de Venise.

Vous exploitez en personne les ouvriers de votre usine ? vous êtes un banause. Vous les laissez exploiter par un administrateur, et vous vous limitez aux petites indignités du comptoir ? vous êtes un gentleman passable. Vous avez transformé votre entreprise en société anonyme, et vous vous contentez de posséder des actions ? vous êtes un parfait gentleman.

Il n'y a que très peu d'exceptions à cette règle. C'est ainsi qu'on permet à un gentleman de tromper directement dans une vente de chevaux, tandis qu'il est de rigueur que toute tromperie dans les autres sortes de ventes soit faite par un « dirty man ».

Un gentleman est celui qui couvre les indignités dont j'ai

parlé avec une large feuille de vigne, un banause est celui qui ne les couvre pas du tout. Un gentleman passable est celui qui les couvre avec une feuille de vigne insuffisante.

Ceci nous explique le parallélisme grossier qu'il y a entre le caractère de gentleman et la rentabilité. Les feuilles de vigne, les services d'un *dirty man* coûtent de l'argent. Les métiers peu rentables ne permettent pas de se payer un *dirty man*. Ce n'est qu'à partir d'une rentabilité donnée qu'on peut commencer à se payer les services d'un *dirty man*, et ce ne sont que les métiers très rentables qui permettent de se payer tous les *dirty men* nécessaires. De ceci résultent, pour la société bourgeoise, les deux beaux axiomes suivants :

1° on ne peut pas être un gentleman si l'on ne possède une fortune suffisante pour pouvoir se payer les *dirty men* nécessaires ;

2° vous ne pouvez pas posséder cette fortune sans avoir passé par l'état de *dirty man* vous-même, ou sans que vos parents ou grands-parents l'aient fait.

Les individus qui se vantent que leur patrimoine leur a permis de ne jamais faire eux-mêmes les petites indignités de la rentabilité pèchent contre le quatrième commandement.

La fierté d'une longue généalogie est donc très raisonnable ; cette longueur mesure la distance qui sépare un individu du dernier « dirty man » dont il descend.

Voulez-vous savoir qui est, selon ma manière de voir, un kalokagathos, un aristocrate, un *gentleman*, et qui est un banausos, un démocrate, un *dirty man*, dans le sens philosophique des mots ?

Celui qui vit selon notre *impératif catégorique*, voilà un *gentleman* ; celui qui ne vit pas selon cet impératif, voilà un *banause*. Je m'explique.

Évidemment un homme n'est pas responsable des indignités qu'il fait, si celles-ci sont la conséquence *nécessaire*

et *inévitable* des circonstances, du milieu social. *Refert, tuo rerumne labores vitio* (Horace). Un homme n'a pas l'*obligation* de se ruiner pour garder son honneur. *Nemo cum gravi ipsius detrimento cogi potest* (Saint Alphonse de Liguori).

Il n'a pas même le *droit* de le faire ; car d'abord on a des devoirs envers sa famille ; et ensuite, si tous les hommes qui ont le sentiment de l'honneur se ruinaient pour garder leur honneur, la société finirait par ne se composer que d'hommes dépourvus de ce sentiment de l'honneur. *Temporibus cedere, id est necessitati parere, semper sapientis est habitum* (Cicéron).

Mais on peut raisonnablement exiger d'un homme deux choses :

1° qu'il se limite aux indignités *nécessaires* de sa profession, et qu'il s'abstienne des indignités additionnelles ;

2° qu'il ait *conscience* que les indignités qu'il fait par nécessité sont toujours des indignités ; qu'il ait l'ardent désir de s'en passer ; et que, en tant que législateur (comme électeur, député, journaliste, orateur, auteur, etc.), il cherche à réaliser cette organisation sociale qui lui permettra de s'en passer.

C'est là ce que nous avons appelé notre *impératif catégorique*.

Celui qui remplit ces deux conditions, voilà un *gentleman*.

Celui qui fait des indignités non nécessaires, et celui qui, se limitant aux indignités nécessaires, n'a pas conscience qu'il s'agit d'indignités, qui n'a pas, dans sa qualité de législateur, l'ambition de changer l'organisation sociale pour se passer de ces indignités, voilà un *banause*, un *dirty man*.

Un ouvrier qui a honte des actes serviles auxquels il est forcé, un industriel qui souffre en sa conscience des actes barbares qu'il ne peut se dispenser de faire, voilà des *gentlemen*.

Un ouvrier qui se borne à se plaindre de l'insuffisance de

son salaire, et qui n'a pas honte des actes serviles de sa profession, un industriel qui ne souffre pas dans sa conscience des actes barbares qui lui sont imposés, qui refuse de se prêter à un changement d'organisation sociale pour ne pas consentir des sacrifices, voilà des *banauses*.

Un individu qui estime les hommes selon leur *productivité*, voilà un *gentleman* ; un individu qui estime les hommes selon leur *rentabilité*, qui apprécie les hommes quand le le résultat de leurs indignités a été grand, et les mésestime quand ce résultat a été petit, voilà un *banause*.

Combien de gentlemen y aura-t-il, selon cette manière de voir, dans la société contemporaine ?

Le plus écœurant, dans la société bourgeoise, et que ses membres semblent avoir perdu toute conscience de leurs indignités.

On croit que les indignités devenues nécessaires et, par conséquent, devenues universelles, pour lesquelles on n'a pas de responsabilité personnelle, ne sont plus des indignités. *Necessaria non sunt turpia*. C'est comme si on voulait dire que les saletés physiques, inévitables dans certaines maladies, ne sont plus des saletés.

On voit des milliers d'ouvriers qui réclament des salaires plus hauts ; mais combien d'entre eux réclament de sortir de l'avilissement auquel les condamne leur position ?

Quant aux capitalistes, les meilleurs d'entre eux ont bien proclamé dans leurs codes du savoir-vivre qu'il était défendu de parler au salon des stratagèmes financiers ; mais ceci ne les empêche pas de se vanter au salon des résultats de ces stratagèmes, si ces résultats sont grands, et d'en avoir honte, s'ils sont petits.

On avance franchement qu'une indignité nécessaire n'est plus une indignité ; et puisque ce n'est que le premier pas qui coûte, on se permet en outre, sans honte et sans pudeur, des milliers de petites indignités surnuméraires. La femme demande-t-elle à son mari seulement du pain ? Ce *rara avis* est introuvable ; ce qu'elle demande, ce sont ces mil-

liers de petits objets de luxe, si chers au cœur féminin, pour lesquels tant d'hommes perdent leur honneur. On mésestime l'ouvrier, non pas à cause de ses petites indignités professionnelles, mais parce que ces indignités ne lui rapportent rien. On estime le capitaliste riche, non pas parce qu'on croit qu'il ne commet pas d'indignités, mais parce que ses indignités lui rapportent de gros bénéfices.

Il me semble que le nombre de ceux qu'on pourrait appeler rigoureusement des gentlemen, dans le sens que je donne au mot, était plus grand dans le passé, et qu'il va diminuant d'une manière alarmante ; c'est la conséquence évidente du développement des conflits sociaux, et de la loi de la « survie du plus apte », le plus apte, ici, étant celui qui est le plus apte aux indignités.

On posa un jour la question du nombre des gentlemen dans les États-Unis à M. Mc Alister, le *leader of society* pour les Yankees qui se respectent. « Tout au plus quatre cents », telle fut sa réponse. Ce sont là les fameux « quatre cents supérieurs », *the upper four hundred*, de l'Amérique ; c'est l'analogue du « Tout-Paris » à Paris. Mais tandis que le « Tout-Paris » donne dix mille noms, la « Toute-Amérique » en renferme au plus quatre cents.

Cette assertion du leader a vivement indigné le peuple yankee ; car si parmi quatre vingt millions d'habitants, qui renferment toujours au moins vingt millions d'électeurs, il n'y a que quatre cents gentlemen, il n'y a donc qu'*un* gentleman sur cinquante mille électeurs, et le peuple libre et fier des Yankees est gouverné par une majorité écrasante de rowdies. On a donc dit que M. Mc Alister était fou, et que sa maladie mentale était la folie des grandeurs, poussée à un degré alarmant. Mais parcourez le monde entier avec la lanterne la plus lumineuse, et vous ne trouverez pas quatre cents gentlemen. Il n'y a pas quatre cents individus dans ce monde qui pourraient raconter publiquement leur histoire économique sans rougir. Il n'y a pas quatre

cents individus qui ne baisseront par les yeux le jour du dernier jugement, quand on donnera lecture de leurs trucs économiques. La société des gentlemen, voilà la *societas minima*.

Il y a probablement quatre cents «justes» parmi les Yankees, c'est-à-dire quatre cents individus qu'un homme porteur d'un million pourrait rencontrer dans les ténèbres d'une forêt vierge sans courir risque d'être volé ; mais il faut bien des justes pour faire un seul gentleman ; et c'est là sans doute l'erreur du « leader of society » de l'Amérique, de croire que tout juste est un gentleman.

Mais que dirai-je du rédacteur du « Tout-Paris », qui s'imagine en trouver dix mille dans Paris seulement ?

Nous venons de considérer les notions de gentleman et de banause au point de vue de la rentabilité ; envisageons maintenant ces notions au point de vue du savoir-vivre, du décorum extérieur.

J'arrive ici à une question qui me paraît être fortement négligée par la sociologie contemporaine, bien qu'elle soit d'une importance extrême.

Il faut distinguer ici entre le savoir-vivre positif, qui diffère selon les temps et les lieux, et le savoir-vivre philosophique, fondé sur la raison.

Pour comprendre la relation du savoir-vivre positif avec le savoir-vivre philosophique, il faut faire la distinction suivante.

Il y a des préceptes du savoir-vivre dont l'observation coûte de l'argent ; et il y en a d'autres dont l'observation ne coûte rien, ou presque rien. Se laver les dents, se nettoyer les ongles, éviter les paroles grossières en présence des dames, être poli, etc., tout ceci ne coûte point d'argent. Se vêtir selon la mode, se loger « décemment », accepter et donner des invitations pour des bals, etc., tout ceci coûte plus ou moins d'argent.

Les préceptes du savoir-vivre philosophique sont d'autant

plus rigoureux que leur observation coûte *moins* d'argent ; ceux qui ne coûtent rien, les préceptes de la propreté du du corps et de la décence dans les paroles, sont les plus importants de tous. L'infraction aux préceptes coûteux est pardonnable, si on a l'excuse de la pauvreté ; l'infraction aux préceptes non coûteux est impardonnable.

Or, au point de vue du savoir-vivre, on peut distinguer quatre classes. La première néglige tous les préceptes du savoir-vivre également. La seconde néglige les préceptes essentiels non coûteux, mais observe les préceptes coûteux. La troisième classe observe tous les préceptes également. La quatrième observe les préceptes essentiels non coûteux, et néglige les préceptes coûteux non essentiels.

Sous le rapport du savoir-vivre, on appelle celui qui observe les préceptes non coûteux un « aristocrate », celui qui ne les observe pas un « démocrate », et celui qui observe les préceptes coûteux un « ploutocrate » ; celui qui n'observe pas ces derniers préceptes n'a pas reçu de nom ; nous l'appellerons un « pénocrate ». On peut donc, sous le rapport du savoir-vivre, parler des quatre classes des démo-pénocrates, des démo-ploutocrates, des aristo-ploutocrates, et des aristo-pénocrates.

En gros, on peut dire que la première classe se compose des pauvres héréditaires ; la seconde, des nouveaux riches ; la troisième, des riches héréditaires ; la quatrième, des nouveaux pauvres. Ceci résulte de ce fait, que le savoir-vivre ne s'apprend que d'une manière très superficielle par les livres, ou dans les écoles, ou par les professeurs dits de danse. Cette instruction est une affaire de famille. Or il paraît qu'il faut au moins trois générations pour qu'on l'acquière dans une famille.

En gros, également, on peut dire que le prolétariat appartient à la première classe, la bourgeoisie à la seconde, la noblesse à la troisième, et les philosophes à la quatrième.

Cette distinction entre les classes au point de leur savoir-

vivre a une importance sociologique capitale. Il n'y a pas de barrière qui empêche plus le rapprochement intime des classes dans leur vie extra-économique, qui nuise plus à leur *fraternité* et qui envenime plus leurs antipathies mutuelles, que les différences dans leurs façons d'observer le savoir-vivre.

Ceci est surtout le cas pour les préceptes non coûteux et essentiels du savoir-vivre.

Le rapprochement intime entre deux individus dont l'un habite un palais et l'autre une hutte est infinement plus facile qu'entre deux individus dont l'un se nettoie les dents et l'autre ne le fait pas.

Pour bien comprendre ceci, on n'a qu'à observer l'Orient, où l'observation des préceptes non coûteux est réglée minutieusement par les religions. L'esthétique extérieure est en Orient une partie de l'éthique. Le christianisme est, que je sache, la seule religion importante dans ce monde qui se contente de poser la loi générale de la décence extérieure sans entrer dans les détails. Les autres religions entrent toutes dans les détails; mais malheureusement elles présentent à ce point de vue de certaines différences. Ce sont ces différences qui séparent en Orient les religions et les races, bien plutôt que les dogmes différents. L'infidèle est toujours en Orient un immonde.

Ce qu'on observe en Orient parmi les races, on l'observe en Occident parmi les *classes*. Le prolétaire se voit mésestimé par la classe aristocratique, et croit que c'est à cause de sa pauvreté et de ses cals ; il n'aperçoit pas que c'est à cause de ses ongles crasseux. Le nouveau riche se voit mésestimé par le riche héréditaire, voire même par le nouveau pauvre, et croit qu'il s'agit d'une fierté fondée sur les prétendus mérites de quelque ancêtre, auxquels il oppose ses prétendus mérites à lui-même.

Les différences de richesse jouent dans les rapports extra-économiques un rôle beaucoup moins important qu'on ne le croit généralement. Qu'est-ce que cela fait, si on est

riche, qu'un individu avec lequel on boit son bock en causant politique soit pauvre, pourvu qu'il ne me demande pas qu'on lui prête de l'argent? Connaît-on la fortune de ceux avec lesquels on cause ? Même dans les rapports gamiques, la fortune ne joue pas un rôle si prépondérant. On cherche bien la dot, et le pécule. Mais on cherche aussi une communauté de manières.

On pose généralement les trois idéals de la liberté, de l'égalité et de la fraternité. Nous parlerons plus tard des deux premiers. Pour ce qui est de la fraternité, la condition essentielle pour la réaliser est l'égalisation, non pas des rentabilités, mais du savoir-vivre non coûteux.

Or il y a deux chemins pour opérer cette égalisation : il faut ou démocratiser les aristocrates, les gentlemen, ou aristocratiser les banauses.

Ce dernier problème peut être résolu avant toute égalisation des rentabilités. Avec les revenus d'un ouvrier de nos jours on peut être un aristocrate, un gentleman, dans la partie essentielle du savoir-vivre. J'ai connu à Vienne le descendant d'une ancienne famille noble, qui, après avoir dépensé sa fortune en chevaux et en filles, s'était fait prolétaire dans le sens rigoureux du mot. A cause de ses connaissances hippologiques, il chercha du travail dans les tramways, et on le fit d'abord « conducteur », position très bien payée, vu la grande quantité de pourboires qu'elle rapporte. Mais à cause des querelles quotidiennes qu'il eut avec les voyageurs, qui se croyaient outragés par son refus des pourboires d'usage, ses patrons le firent cocher, emploi très rude, et payé d'un salaire très modeste. Après dix ans de ce dur service, il fut gravement blessé dans un accident, et il mourut à la suite de ses blessures ; c'est peu de temps avant sa mort que j'ai fait sa connaissance. Ce prolétaire observait, dans sa blouse de travail, tous les préceptes non coûteux du savoir-vivre, et son fier refus de passer par le servilisme des pourboires m'a vivement impressionné ; cet homme a donné une leçon superbe au prolétariat entier.

Or, que prêchent les prolétaires, l'aristocratisation du prolétariat, ou la banausification de la société entière ? Je regrette de dire que c'est le dernier texte qui domine. Un individu qui se nettoie les ongles et les dents leur est antipathique et suspect au même degré que celui qui porte des diamants et des dentelles de prix. Ils répètent la doctrine des cyniques, lesquels disaient que se présenter *intonsa barba et dentibus atris*, voilà la *mera veraque virtus* (Horace).

Tous les aristocrates devenus socialistes ont expérimenté ceci. Tel Carl von Jagern, ancien officier prussien noble, révolutionnaire de 1848, nouveau pauvre, puis socialiste et émigré en Amérique, auquel une assemblée ouvrière cria : « va donc, aristo », à cause de sa décence extérieure. Cet homme spirituel répondit en faisant à son auditoire une superbe leçon sur le thème : démocrate dans les choses, aristocrate dans la forme !

« Démocrate dans les choses », cela suppose l'égalisation des rentabilités ; on n'y peut arriver sans sacrifier ces préceptes du savoir-vivre qui sont coûteux. « Aristocrate dans la forme », cela suppose l'égalisation du savoir-vivre dans ses préceptes non coûteux ; elle est possible, pour la plupart, dès à présent.

Malheureusement cette leçon n'a pas été répétée très souvent.

Quels sont les auteurs responsables de cet état de choses ? En premier lieu les chefs des socialistes, qui ne font rien, ou presque rien, pour corriger l'erreur des prolétaires. Ils ont évidemment peur que leur sincérité ne soit mise en doute, si par hasard ils sont nés gentlemen.

Le second coupable est l'État comme organisateur de l'armée. Le service militaire est l'école terminale du prolétariat. C'est là qu'on devrait forcer les hommes à apprendre les principes essentiels du savoir-vivre. En donnant à tous les soldats une brosse à dents, un canif pour les ongles et d'autres menus ustensiles analogues, et en leur enseignant à en user, on produira un rapprochement entre les

classes, une fraternité sociale beaucoup plus grande que celle qui résultera d'un doublement des salaires.

On parle beaucoup de l'abolition de la noblesse héréditaire. La noblesse est devenue de nos jours totalement superflue, sauf comme dépositaire des traditions du savoir-vivre. Je regretterais de la voir disparaître avant l'aristocratisation de la société. Je regretterais de voir le socialisme réalisé avant cette aristocratisation.

La société bourgeoise se caractérise par une plus grande instabilité des fortunes que les sociétés antérieures, et cette instabilité va en augmentant. Combien trouve-t-on de familles bourgeoises qui soient dans l'aisance depuis trois générations ?

De ceci il résulte que la partie banause des capitalistes va en augmentant, et que le nombre des gentlemen va en diminuant.

Je suis heureux de constater que là-dessus je suis d'accord avec F. Engels ; il dit en effet que la société bourgeoise a produit la plus grande banausité (Knotenthum) que l'histoire ait vue.

Revenons, après cette digression, à la question du prétendu haut degré de la dignité moyenne de l'humanité dans la société bourgeoise.

Cette dignité est la dignité du parasite, du mendiant, du menteur, de l'escroc, de l'homme déloyal, servile, brutal, du banause, du mal élevé.

« Fi, fi ! le monde est un jardin inculte, rempli de mauvaises herbes et de parasites ». « On n'y voit que des misérables, et il n'y a pas un seul homme qui soit décent ». « Si on voulait traiter les hommes selon leur mérite, aucun d'eux n'éviterait le fouet » (Shakespeare).

Mes chers prochains dans l'espace et dans le temps, je vous aime de tout mon cœur, mais je vous mésestime de tout mon cerveau. Vous êtes des misérables, des.., non, pardon, vous êtes des singes, de jolis petits singes, et vous

m'amusez par vos singeries, que j'observe depuis trente ans comme spectateur, assis incognito dans une loge obscure. C'est à cause de vos singeries que j'ai toujours refusé d'entrer dans la scène de la vie. Mais c'est l'observation de vos farces qui m'a révélé le plan général de ce livre, le principe dramatologique de la sociologie. Je vous remercie donc ; car cette révélation a été un grand plaisir intellectuel pour moi ; et je vous applaudis. Toutefois, comme après tout vous n'êtes que des singes, je ne saurais vous accorder les honneurs qu'on réserve seulement à une dignité plus haute que la vôtre.

Je conclus.

La société bourgeoise ne peut pas se retrancher derrière le principe de la dignité humaine pour s'opposer à l'établissement d'une législation qui protégerait la productivité contre la rentabilité. Bien au contraire, ce n'est qu'une transformation profonde de cette société qui pourra élever véritablement ses membres au rang d'hommes.

Voulez-vous sortir de votre état de singes ? voulez-vous devenir des hommes dignes et honorables ? voulez-vous connaître les méthodes qui vous permettront d'arriver à ce but ? lisez, alors, la leçon contenue dans le chapitre suivant.

CHAPITRE II

L'organisation socialiste ponophysiocratique.

I. — L'ORGANISATION OPTIMA

Nous avons à résoudre deux questions :

1° quel est le *droit optimum* réalisable ?

2° quelles sont les *limites* de ce bonheur social que réalisera l'organisation optima ?

C'est ici le *chœur final* du drame sociologique.

Le premier problème est celui de la *thérapeutique sociale optima* ; le second est celui du *pronostic social définitif* de cette thérapeutique. Ce sont ces deux problèmes qui constituent ce qu'on appelle souvent *l'hygiène sociale*.

L'étude du premier problème remplira le présent chapitre.

L'organisation optima est cette organisation dans laquelle, grâce aux protections instituées en faveur des intérêts supérieurs, les lésions de ces intérêts sont réduites au minimum.

Ceci signifie, en langage économique, que l'organisation optima est cette organisation dans laquelle les lésions de la productivité par les rentabilités sont réduites au minimum.

La question de l'organisation optima ne peut pas être résolue d'une manière absolue, en dehors de la considération du mécanisme social à organiser et des intérêts à pro-

téger. A chaque mécanisme social, c'est-à-dire à chaque système de conflits des intérêts, correspond une organisation optima spéciale. Puisqu'il y a un grand nombre de mécanismes sociaux différents, il y a un grand nombre d'organisations optimæ différentes.

A tel mécanisme convient une organisation individualiste, à tel autre une organisation socialiste. A tel mécanisme convient le suffrage universel, à tel autre convient un suffrage partiel, ou un régime autoritaire. Et ainsi de suite.

Il n'y a rien de plus faux que de vouloir proclamer une organisation idéale, absolue, pour tous les mécanismes, pour tous les degrés des conflits. C'est aussi faux que de chercher une panacée pour toutes les maladies.

Dans notre question de l'organisation optima, nous nous bornerons

1° à la partie économique du problème.

2° au mécanisme bourgeois dont nous venons d'étudier les conflits.

De plus, nous n'examinerons pas toutes les questions politiques qui peuvent se poser ici. Nous laisserons de côté les questions de l'étendue des États, de l'amovibilité ou de l'inamovibilité des fonctionnaires, du suffrage ou de l'autorité, de la mono- ou de la polycratie, etc. ; nous étudierons la seule question de l'individualisme ou du socialisme.

Cette question à laquelle nous entendons nous limiter est de beaucoup la plus importante. En disant socialisme — car c'est la solution socialiste que nous adopterons —, on n'a pas encore prononcé le dernier mot de la sociologie. Mais si le socialisme n'est pas le dernier mot de la sociologie, il en est, peut-on dire, le premier, dans l'état déplorable de la société actuelle.

II. — Individualisme et socialisme

On peut concevoir un État où toutes les initiatives, entre autres celles d'où résultent la production et la distribution,

appartiendraient aux individus, l'État se contentant de modifier ces initiatives là où elles entrent en conflit flagrant avec les intérêts supérieurs.

On peut concevoir aussi que toute initiative appartienne à l'État, et que les individus ne soient que des aides de l'État.

On peut concevoir enfin un cas intermédiaire.

Les cas extrêmes s'appellent *l'individualisme* et le *socialisme* (1). Il y a donc des États individualistes purs, socialistes purs, et individualistes-socialistes.

Les États civilisés de nos jours ont tous adopté le principe intermédiaire individualiste-socialiste, avec des dosages différents. Dans des époques antérieures, il y a eu des États à individualisme presque exclusif. Comme État à principe socialiste pur, on n'a eu jusqu'à présent que le Pérou des Incas ; il est vrai qu'on a eu aussi des communautés socialistes plus ou moins grandes ; par exemple les missions du Paraguay, et quelques douzaines de communautés dans les États-Unis.

De l'individualisme et du socialisme, lequel vaut le mieux ?

Les entreprises individualistes sont évidemment toujours dominées par le principe de la rentabilité.

Les entreprises socialistes sont, elles aussi, souvent dominées par le principe de la rentabilité, mais elles peuvent être dominées par le principe de la productivité.

Le principe de la rentabilité domine généralement là où l'extension des entreprises socialistes ne dépasse pas une limite donnée ; à partir de cette limite, les entreprises socialistes sont nécessairement dominées par le principe de la productivité.

(1) Cette terminologie découle évidemment de ce que l'intérêt de la société, le socialisme éthique, ne peut se réaliser de nos jours, selon les idées des « socialistes », que par *l'étatisation* (en allemand Verstaatlichung) des initiatives.

De ceci il découlerait à première vue que le principe socialiste serait toujours et partout le meilleur.

Mais il faut ne pas négliger les coûts ; or ceux-ci sont souvent plus grands dans les entreprises socialistes que dans les entreprises individualistes, et cela, même si l'on fait entrer dans le compte les coûts de l'organisation que rendent nécessaire les conflits des entreprises individualistes.

Il suit de là que la supériorité de l'organisation individualiste, ou celle de l'organisation socialiste, dépend du développement des conflits sociaux. Plus ces conflits sont rudimentaires, plus l'individualisme convient à une société ; plus ces conflits sont développés, plus il convient d'adopter une organisation socialiste.

Considérons particulièrement le mécanisme de notre société bourgeoise présente.

A notre mécanisme bourgeois convient-il de donner une organisation individualiste ou une organisation socialiste ?

Le mécanisme bourgeois fourmille de conflits de toutes sortes entre la rentabilité et la productivité, et ces conflits vont en augmentant. Si on voulait, pour faire une expérience, laisser ce mécanisme bourgeois sans organisation aucune, dans un état anarchique, on serait témoin d'une évolution régressive effrayante.

De ceci il découle qu'il faut repousser *a limine* l'individualisme extrême.

Pour la sociologie sérieuse, qui a bien analysé les conflits des intérêts, il ne peut y avoir d'autre question que celle du degré de socialisme qu'il convient d'introduire dans le mécanisme bourgeois. Passons les conflits sociaux en revue à ce point de vue !

Il y a des lésions de la productivité que l'individualisme peut empêcher par plusieurs moyens, par des taxes, des licences, des lois prohibitives, des peines, etc.

Ceci a lieu par exemple pour beaucoup de cas de surproduction et de destruction rentable.

Mais il y a des lésions de la productivité où l'individualisme est absolument impuissant ; il est impuissant, par exemple, dans la plus grande partie des limitations rentables de la production, ou dans les cas de non-introduction rentable de machines productives, dans les cas de technique rentable à quotient travail : terre trop grand ou trop petit, avec gaspillage de travail ou de terre, dans les cas de diminution des valeurs d'usage des produits par distribution non proportionnelle des biens à consommer, dans le cas de l'augmentation des coûts en travail des produits par une distribution non proportionnelle des travaux productifs.

Dans tous ces cas, la technique de la législation individualiste nous abandonne absolument.

Et cependant, il s'agit dans tous ces cas de lésions énormes de la productivité, qui vont toujours augmentant, et qui menacent l'existence de la société.

Les lésions de la dignité humaine, enfin, produites par tous les procès rentables, échappent à toute législation individualiste.

De ceci il résulte que l'organisation individualiste devient de jour en jour plus nuisible, et que l'organisation socialiste devient de jour en jour plus nécessaire ; on peut prévoir le jour où elle s'imposera, si du moins on trouve la formule pour la réaliser.

Jusqu'à présent on n'a pas encore trouvé cette formule réalisable. Pourquoi ? Il est probable que c'est pour la même raison qui fait qu'on n'a pas encore trouvé la formule de la productivité, et tant d'autres formules simples : à savoir parce qu'on ne l'a pas cherchée avec le principe *travail-terre*, seul principe qui nous permette d'arriver à la vérité. Les socialistes contemporains ont cherché cette formule du socialisme par le principe ponocratique du travail ; les socialistes antérieurs l'ont cherchée par le principe chrématistique de l'argent. Essayons à notre tour de poser la formule

du socialisme à l'aide de notre principe travail-terre ; nous aurons ainsi le *socialisme ponophysiocratique*, que j'oppose notamment au *socialisme ponocratique* des marxistes.

III. — Plan de l'organisation socialiste ponophysiocratique.

§ 1. — *Plan général.*

Exiger que la productivité soit égale à la productivité maxima, c'est exiger que certaines conditions se réalisent relativement à la *production* et à la *distribution*.

La *production* se compose de deux parties :

1° de la *répartition* du *travail* et de la *terre* entre les branches de la production ; c'est sa *stratégie* ;

2° de la *technique* de la production, c'est-à-dire du quotient entre la quantité des produits et leurs coûts en *travail* et en *terre* dans chaque branche de la production ; c'est là la *tactique* de la production.

Pour que la production corresponde à la productivité maxima, il faut satisfaire aux conditions suivantes :

1° la détermination de la durée de la journée de travail doit être telle qu'elle corresponde, pour autant que la technique le permet, à l'optimum physiologique, lequel varie dans les diverses branches de la production ;

2° la répartition du travail productif et de la terre de la société entre les branches de la production doit être telle qu'elle s'adapte autant que possible aux goûts légitimes des consommateurs ;

3° il faut diriger les goûts des consommateurs, dans le choix de leurs consommations, vers les goûts légitimes ;

4° il faut diriger les goûts des producteurs, dans le choix de leurs productions, vers les productions déterminées par leurs goûts comme consommateurs ;

5° la technique de la production doit être telle, dans chaque branche de la production, que le quotient entre la quantité des produits et la somme des coûts en travail et en terre soit un maximum.

La *distribution* se compose, comme nous le savons déjà aussi, de deux parties :

1° de la distribution des biens à consommer,

2° de la distribution du travail productif.

Distribution des biens à consommer signifie distribution.

1° du *travail* à consommer,

2° de la *terre* à consommer.

Pour que la distribution corresponde à la productivité maxima, il faut deux choses.

1° Il faut distribuer le travail à consommer et la terre à consommer, autant que possible, proportionnellement aux différences légitimes des consommateurs.

On se rappellera, à ce propos, que la valeur d'usage des biens croît moins vite, pour les individus qui doivent les consommer, que la quantité qui leur en est donnée.

2° Il faut distribuer les travaux productifs autant que possible proportionnellement aux différences légitimes des producteurs.

A propos de cette deuxième formule, on se rappellera une autre loi de la psycho-physique, celle qui distingue entre le travail objectif et le travail subjectif. Le travail subjectif, c'est la fatigue causée par le travail objectif. Ce travail subjectif n'est pas simplement proportionnel au travail objectif auquel il correspond, il augmente plus vite, soit approximativement en progression géométrique quand le travail objectif monte en progression arithmétique.

Or la productivité maxima dépend de la minimisation, non du travail objectif, mais du travail subjectif.

Mais que faut-il entendre par ces « différences légitimes » dont nous avons parlé ?

Les différences « légitimes » sont d'abord des différences naturelles ; aucune différence non naturelle ne saurait être légitime. Les différences de richesses, par exemple, ne sont pas des différences naturelles, donc elles ne sont pas légitimes.

Mais toutes les différences naturelles ne sont pas légitimes. Les différences entre un buveur et un homme sobre, entre un paresseux et un travailleur, sont naturelles, mais non légitimes.

En définitive, distribution *proportionnelle* aux différences légitimes des consommateurs et des producteurs signifie distribution *approximativement égale*.

Il faut enfin satisfaire aux conditions générales suivantes :

1° il faut savoir réserver les quantités de travail et de terre nécessaires pour les *coûts* de l'organisation ;

2° il faut respecter la *liberté personnelle* autant que possible dans le choix des valeurs d'usage à consommer et des travaux productifs ;

3° il faut respecter autant que possible l'*honneur* et la *dignité* humaine, c'est-à-dire qu'il faut éviter de créer du servilisme et d'instituer de l'arbitraire ;

4° il faut faire tout ceci avec des hommes *réels*, et non avec des caractères supposés angélifiés.

§ 2. — *Plan spécial.*

Tout ce qui vient d'être dit se réalisera grâce aux trois institutions suivantes.

1° Il faut créer un système monétaire complexe, composé de deux espèces de monnaie :

de la monnaie-*travail*,

de la monnaie-*terre*.

L'unité de la monnaie-*travail* est le travail d'un homme pour la durée de la journée de travail. C'est l'*écu-travail*.

L'unité de la monnaie-*terre* est le sol de la société, divisé par sa population, pour la durée d'une journée solaire. Cette unité est donc une unité *variable* : j'attire l'attention du lecteur là-dessus. C'est l'*écu-terre.*

2° Il faut payer aux producteurs un salaire complexe, composé de deux parties, dont l'une est de la monnaie-travail, et l'autre de la monnaie-terre ; il y aura donc

le salaire-*travail*,

le salaire-*terre.*

Le salaire-*travail* est égal au travail productif fourni, multiplié par un certain coefficient α'.

Le salaire-*terre* renferme autant d'écus-terre que le salaire-*travail* renferme d'écus-*travail*, cette quantité étant multipliée par un coefficient β'.

3° Le prix des produits vendus est complexe et se compose de deux parties, une en monnaie-travail, et l'autre en monnaie-terre ; on a donc pour chaque produit

le prix-*travail*,

le prix-*terre.*

Le prix-*travail* est égal au coût de production en travail, multiplié par un coefficient α''.

Le prix-*terre* est égal au coût de production en terre, multiplié par un coefficient β''.

Les valeurs des coefficients α', α'', β', β'' sont en principe arbitraires, avec les deux restrictions suivantes :

1° la somme des α' doit être égale à la somme des α''.

2° la somme des β' doit être égale à la somme des β''.

C'est en faisant varier convenablement les quatre coefficients α', β', α'', β'', qu'on peut arriver à *toute production* et à *toute distribution voulue.*

Pourquoi ? Les coefficients α' et α'' influent sur la quantité de *travail* consommée, et les coefficients β' et β'' influent sur la quantité de *terre* consommée.

Or nous savons que la quantité de *travail* consommée est

proportionnelle à la quantité de biens de *culture* consommés, et que la quantité de *terre* consommée est proportionnelle à la quantité de biens de *nourriture* consommés.

Les biens de nourriture sont *nécessaires*, et les biens de culture sont *utiles*.

Par les coefficients α' et α'' on induit. on suggère ; et par les coefficients β' et β'' on force, on contraint.

Par les coefficients α' et β' on influence les hommes comme producteurs ; par les coefficients α'' et β'' on influence les hommes comme consommateurs.

En faisant varier convenablement les valeurs des coefficients α', α'', β', β'', on peut diriger les hommes où on veut comme des marionnettes, sans diminuer aucunement ni leur *liberté* personnelle, ni leur *dignité*, et sans supposer le moins du monde une angélification de leur caractère.

Avec ces quatre rênes on peut diriger les hommes les plus rebelles en pleine liberté, comme un dompteur se fait obéir par ses fauves dans une ménagerie. On peut dompter de cette manière la bête humaine la plus farouche.

Les coefficients β' et β'' sont le fouet, le *panis*, les coefficients α' et α'' sont le sucre, les *circences* du dompteur sociologique.

A l'aide de ces quatre coefficients, on peut arriver à toute production et à toute distribution, voulue, bonne ou mauvaise, de l'organisation féodale, bourgeoise ou optima. Je m'explique.

Vous voulez diminuer la consommation de certains biens qui vous paraissent nuisibles, par exemple des liqueurs ou des romans excitants ? Augmentez les coefficients α'' ou β'' de ces biens dans la mesure que veut l'urgence du cas.

Vous voulez augmenter la consommation de certains biens qui vous paraissent utiles, par exemple des boissons non alcooliques, des livres scientifiques ? Diminuez les coefficients α'' ou β'' de ces biens, plus ou moins selon l'urgence du cas.

Vous voulez augmenter la journée de travail moyenne, et

vaincre la paresse trop grande ? Diminuez le coefficient β' en général dans toutes les branches de la production.

Vous voulez diriger les goûts des producteurs vers certains travaux pénibles, dangereux, malsains ? Augmentez les coefficients α' ou β' dans ces branches de la production, plus ou moins selon l'urgence du cas.

Vous voulez détourner les goûts des producteurs de certains travaux trop faciles ? Diminuez les coefficients α' ou β' dans ces branches de la production.

Il vous paraît que la population est trop petite, et vous voulez encourager les familles nombreuses ? Faites dépendre les coefficients α' et β' du nombre des enfants, en sorte qu'ils croissent *plus* vite que ce nombre.

Il vous paraît que la population est trop grande, et vous voulez restreindre la natalité? Décidez que les coefficients α' ou β' augmenteront *moins* rapidement que le nombre des enfants.

Vous avez besoin d'un tant de monnaie-travail ou de monnaie-terre pour payer les employés du gouvernement ? Diminuez les coefficients α' ou β', ou augmentez les coefficients α'' ou β'' dans toutes les branches de la production et de la distribution également.

Vous voulez augmenter le capital de la société d'un tant de travail ou de terre ? Diminuez les coefficients α' ou β', ou augmentez les coefficients α'' ou β'' dans toutes les branches de la production et de la distribution également.

Vous avez besoin d'un tant de travail ou de terre pour donner l'instruction gratuite aux enfants, ou la thérapeutique gratuite aux malades ? Diminuez les coefficients α' ou β', ou augmentez les coefficients α'' et β'' dans toutes les branches de la production et de la distribution également.

Vous voulez avoir de la monnaie-travail pour honorer le savant génial qui a fait une invention ? Augmentez le coefficient α'' dans toutes les branches de la distribution également.

Vous voulez, par respect pour les droits acquis, ou pour des raisons d'utilité quelconques, créer pendant une période intermédiaire d'une durée donnée des rentes en travail et en

terre en faveur des membres des classes antérieurement privilégiées ? Augmentez les coefficients α'' et β'', ou diminuez les coefficients α' et β' également dans toutes les branches de la production et de la distribution.

La liberté personnelle, dans une organisation socialiste de cette sorte, non seulement n'est pas moindre, mais même est beaucoup plus grande que celle qui existe dans une organisation bourgeoise. Après tout, la seule diminution de la liberté personnelle est celle-ci, qu'on ne peut pas acheter autre chose que des biens à consommer, c'est-à-dire qu'on ne peut plus acheter des moyens de production, des instruments, des matériaux et des terrains. La liberté personnelle est arrivée à son maximum. Nous ne sommes pas dans une caserne.

L'honneur et la dignité humaine, d'autre part, sont absolument respectés. Au lieu du servilisme, on a la discipline ; les basses déloyautés de la concurrence ont complètement disparu. Nous ne sommes pas dans une prison.

Enfin vous n'ayez pas dû supposer que les hommes fussent meilleurs moralement que les contemporains. Il ne s'agit pas ici d'un monastère.

§ 3. — *Difficultés du socialisme ponophysiocratique.*

Si le socialisme est devenu possible grâce à la technique ponophysiocratique que je viens d'exposer, il renferme encore beaucoup de difficultés sérieuses. Je vais indiquer les plus graves.

1° Nous avons vu qu'il faut employer la *meilleure* technique de la production, c'est-à-dire cette technique qui porte au maximum le quotient entre la quantité de produit d'une part, et d'autre part les sommes de *travail* et de *terre* dépensées. Ceci signifie que cette *somme* de *travail* et de *terre* doit être un minimum.

Or nous savons que la technique permet généralement de produire des produits avec des *quotients* différents de *travail* et de *terre*. On peut généralement économiser un tant de travail en sacrifiant un tant de terre, et on peut économiser un tant de terre en sacrifiant un tant de travail.

Pour pouvoir dire dans lequel de ces cas la somme du travail et de la terre sera un minimum, il faut donc d'abord avoir une équation entre le travail et la terre.

Il va sans dire qu'une telle équation existe. On ne niera pas que cent mille de nos écus-travail soient plus qu'un de nos écus-terre ; et qu'un de nos écus-travail soit moins que cent mille de nos écus-terre. Or, où il y a un plus grand et un plus petit, il y a une égalité. Il y a donc une équation dont la forme est

$$1 \text{ travail} = x \text{ terre.}$$

Le problème est de déterminer ce coefficient inconnu x. Ce coefficient varie évidemment avec la population. Plus la population est grande, plus la terre aura de valeur relativement au travail.

Il faut se souvenir que *terre* signifie ou biens de nourriture, ou population, et que *travail* signifie ou biens de culture, ou loisir. L'équation entre le travail et la terre est donc une équation entre les biens de culture et les biens de nourriture, entre la population et le loisir. Est-il préférable d'augmenter la population d'un tant et de diminuer son loisir d'un autre tant, ou de diminuer la population d'un tant et d'augmenter son loisir d'un autre tant ?

La question ne peut pas être tranchée d'une manière nette. Il n'y aura pas de controverses dans les cas extrêmes ; mais à l'intérieur d'une zone donnée il y aura inévitablement des controverses.

Voilà un des points sur lesquels rouleront les débats dans les parlements socialistes ponophysiocratiques.

La difficulté dont nous venons de parler est inconnue aussi bien aux économistes pratiques, aux politiciens de notre temps, qu'à la ponocratie théorique.

Pour les économistes praticiens de notre temps, l'équation entre le travail et la terre se détermine à l'aide de la valeur en argent. Selon eux, une unité de travail est égale à x unités de terre, si le salaire de l'unité de travail est égal à la rente de x unités de terre. Pour ces économistes, cette technique de la production est la meilleure dans laquelle la somme de la *valeur en argent* du travail et de la terre est un minimum.

En réalité, c'est ainsi que se pose le problème de la technique de la production à *rentabilité maxima* pour le fabricant. Mais nous avons vu que cette équation de la *rentabilité* entre le travail et la terre n'est pas l'équation de la *productivité* que nous cherchons, que la technique de la production à *rentabilité* maxima n'est pas la même que la technique à *productivité* maxima.

Pour les *ponocrates*, la perfection de la technique de la production dépend du quotient entre la quantité des produits et le coût en *travail* seul. Les ponocrates ne connaissent pas les coûts en *terre*. La question de l'équation entre le travail et la terre, au point de vue de la productivité, ne s'est encore jamais présentée à leur perspicacité.

La question qui nous occupe est une question totalement vierge. Les députés socialistes ponophysiocratiques n'auront aucun guide pour la résoudre.

2° Il faut diriger les consommateurs vers les goûts utiles, et les détourner des goûts nuisibles.

Voilà un nouveau monceau de difficultés, vu les grandes différences d'opinion qui existent sur l'utilité ou la nocivité de certaines consommations, même parmi les spécialistes les plus compétents.

Le vin, la bière, les liqueurs, le tabac, l'opium, la viande, les romans, les poésies, les théâtres, les bals, etc., sont-ils absolument nuisibles, ou sont-ils utiles jusqu'à une quantité donnée, et laquelle ? Il y a des médecins très sérieux qui condamnent absolument tout alcool, ou toute viande ; il y en a d'autres qui louent même l'opium, à dose modérée.

Platon n'a-t-il pas condamné toute poésie et tout théâtre ? Mais Schiller a prêché que le théâtre était la meilleure institution pour la propagation des idées morales, et j'ai connu un célèbre neurologiste à Vienne qui prescrivait très souvent la danse pour certaines maladies nerveuses.

Voilà donc un nouveau sujet de discussions dans les parlements socialistes.

3° Quelle est, maintenant, la durée optima de la journée de travail ? Les uns disent que la paresse est la mère de tous les vices, et qu'il faut une journée assez longue, de dix heures par exemple ; les autres disent que le loisir est le père de toute civilisation, et qu'il faudra fixer une journée courte, de quatre heures au plus.

Il est nécessaire de donner une solution aux questions qu'on vient de voir, si l'on veut déterminer les valeurs des coefficients α', α'', β', β''.

Ce sont ces questions qu'on discutera dans les parlements socialistes ponophysiocratiques. Il y aura à ce point de vue une quantité de partis et de groupes, et peut-être des discussions très vives. Il sera peut-être aussi utile aux députés, dans l'organisation socialiste, d'être pugilistes et escrimeurs, qu'il est utile déjà aux députés de notre temps de savoir se servir des *argumenta baculi*.

Supposons toutefois ces questions résolues : quelles valeurs faut-il donner aux coefficients α', β', α'', β'', pour arriver aux buts voulus ?

Évidemment il faudra passer par une série d'expérimentations et par autant d'échecs, jusqu'à ce qu'on s'approche enfin des valeurs justes.

En fin de compte on n'arrivera évidemment jamais à une solution idéale des questions que j'ai indiquées ; mais en tout cas on ne saurait les résoudre plus mal qu'il n'a été fait dans l'organisation individualiste bourgeoise.

CHAPITRE III

Les limites du progrès social.

I. — Généralités

§ 1. — *Optimisme et pessimisme.*

Jusqu'où ira le bonheur réalisé par l'organisation optima ? Voilà le dernier problème *final* de la sociologie. C'est le *pronostic définitif* de la thérapeutique sociale optima. C'est la question de Faust qui demande :

was kann die Welt mir wohl gewähren ?

le monde, que peut-il m'offrir ?

Pour déterminer cette limite de nos efforts, il faut déterminer deux choses :

1° le maximum des *biens* réalisables,

2° le maximum des *maux* inévitables.

Si l'on s'en tient à la partie économique de ce problème, il s'agit de déterminer les limites des rentabilités dans l'organisation optima, c'est-à-dire des biens que les individus y pourront consommer et du loisir dont ils y pourront jouir.

On peut errer, sur cette question, dans deux directions : on peut poser ces limites en deçà et au-delà de la vérité. On peut surestimer les biens réalisables et sousestimer les maux inévitables ; on peut d'autre part sousestimer les biens réalisables et surestimer les maux inévitables. La première erreur est le *pessimisme*, la seconde l'*optimisme* sociologique. C'est entre l'optimisme et le pessimisme que gît la *vérité*.

Faust était pessimiste quand il répondait à sa question : le monde, que peut-il m'offrir ?

Il faut souffrir, il faut souffrir !

Was kann die Welt mir wohl gewähren ?
Entbehren sollst du, sollst entbehren !

Heine était optimiste quand il disait : « nous pouvons établir le paradis déjà sur cette terre ».

Wir können schon auf dieser Welt
Das Himmelreich begründen.

Parmi les sociologues de notre temps, ce sont surtout les malthusiens et les ricardiens qui représentent les pessimistes,et ce sont les marxistes et les disciples de Bastiat qui représentent les optimistes.

La grandeur des erreurs où l'on tombe est quelquefois considérable. Les optimistes avancent souvent qu'on peut rendre tous les pauvres riches, et les faire vivre dans une opulence sybaritique ; les pessimistes avancent souvent de leur côté que, pour améliorer le sort des pauvres, il faudrait rendre tous les riches pauvres, en sorte qu'on aurait, au lieu d'une richesse générale, une pauvreté générale.

Ces erreurs sont très regrettables ; car les erreurs optimistes nous portent à des illusions qui seront inévitablement punies par des déceptions ; et les erreurs pessimistes nous portent au désespoir, lequel engendre inévitablement la pusillanimité.

En outre, la réponse correcte à notre question est d'une importance éthique très grande. Le luxe n'est éthiquement permis que jusqu'à la limite qu'atteindrait la rentabilité dans l'organisation optima ; un luxe supérieur est un péché, et ne peut être pardonné qu'à cause de l'ignorance sociologique du pécheur. Le désir d'augmenter sa rentabilité ne peut aller que jusqu'à cette limite ; tout désir d'augmenter sa rentabilité au-delà de cette limite est un péché, qui n'est pardonnable, lui aussi, que dans le cas d'ignorance sociologique. Et ces péchés sont exceptionnellement laids, s'ils sont

commis par ceux qui condamnent la société actuelle et qui prêchent une société meilleure.

§ 2. — *Le criticisme sociologique.*

La sociologie n'a pas encore montré que c'est cette question des limites de nos efforts qui est la question finale de la sociologie ; elle n'a pas encore posé cette question *in sede materiæ* et d'une manière sacramentelle. Elle se contente de la poser en passant, comme n'importe quelle autre question. C'est cette négligence qui est la cause la plus grande des graves erreurs qu'on trouve dans les réponses ; un malheur pareil, d'ailleurs, arrive toujours quand les questions sont posées en passant, hors de leur *sedes materiæ* ; déjà les juristes romains l'avaient observé.

La sociologie, qui est la philosophie pratique, se trouve encore, par suite de cette négligence, dans cette phase où se trouvait la philosophie théorique avant Kant ; celle-ci aussi avait oublié de poser la question des limites de notre connaissance *in loco* et d'une manière sacramentelle. C'est l'œuvre de *Kant* d'avoir posé cette question sacramentelle, et d'avoir montré que c'est cette question qui est la question terminale de la philosophie théorique. C'est à cause de la position sacramentelle de cette question qu'il a appelé son système le *criticisme*, appelant tous les systèmes antérieurs des systèmes non critiques. Cette œuvre de Kant restera méritoire, même si la réponse qu'il a donnée à sa question doit se trouver fausse.

Kant a trouvé que ses prédécesseurs non critiques avaient erré dans les deux directions : les uns avaient posé les limites de la connaissance au-delà, les autres les avaient posées en deçà de la vérité. Il a nommé les premiers philosophes des « dogmatiques », les autres des « sceptiques ».

Il va sans dire que la philosophie critique peut, elle aussi,

errer dans les deux directions. La position sacramentelle d'une question ne protège pas contre les solutions fausses. Tout ce qu'on peut dire, c'est que cette position sacramentelle diminuera probablement la grandeur des erreurs. Il y a aussi parmi les philosophes critiques des dogmatiques et des sceptiques ; mais on peut raisonnablement supposer que les erreurs des dogmatiques et des sceptiques de l'école critique sont moins grandes que les erreurs des dogmatiques et des sceptiques de l'école non critique. Kant lui-même a erré, selon mon avis, dans la direction du scepticisme.

Je complète ici l'œuvre de Kant en disant que le problème final de la philosophie pratique est de déterminer les *limites* de nos efforts. Ce que faisant, j'introduis le *criticisme* dans la sociologie.

L'école du criticisme sociologique peut évidemment tomber dans les erreurs optimistes et pessimistes aussi bien que les écoles non critiques ; car la position sacramentelle d'une question ne garantit par contre une erreur dans sa solution ; mais on peut raisonnablement supposer que les erreurs des optimistes et des pessimistes de l'école critique seront moins grandes que les erreurs de leurs confrères de l'école non critique.

§ 3. — *Formule générale des limites du progrès social.*

Voci les idées générales qui peuvent servir à résoudre notre question.

L'organisation *optima* ne peut jamais être *supérieure* à la formation *idéale*. L'optimum ne peut jamais surpasser l'idéal. Vouloir promettre une organisation dont le bonheur serait supérieur, et les maux inférieurs à ceux de la formation idéale, ce serait construire une utopie irréelle, trans-idéale, chimérique, imaginaire.

L'organisation optima ne peut pas même être *égale* à la

formation idéale. L'optimum ne peut pas coïncider avec l'idéal. Promettre une organisation où le bonheur serait égal, et les maux égaux à ceux de la formation idéale, ce serait construire une utopie idéale, irréalisable.

L'organisation optima ne peut que s'approcher de la formation idéale ; mais cette approximation n'est pas même asymptotique ; l'optimum reste séparé de l'idéal toujours par une distance *finie*.

Pour déterminer les limites de notre bonheur dans l'organisation optima, il faut donc déterminer :

1° d'abord les limites de notre bonheur dans la formation *idéale* ; par là nous connaissons la barrière que les chercheurs de bonheur ne pourront jamais dépasser ;

2° ensuite les lésions des intérêts supérieurs par les intérêts inférieurs dans l'organisation optima.

De ces deux quantités on déduit les limites du bonheur dans l'organisation optima.

Nous commencerons par la partie économique de ce problème. Nous cherchons d'abord les limites des *rentabilités* dans l'organisation optima. Pour arriver à ce but

1° nous déterminerons d'abord les limites des rentabilités dans la *formation idéale* ;

2° ensuite nous déterminerons les lésions de la productivité par les rentabilités dans l'organisation optima ;

3° de ceci nous déduirons les limites des rentabilités dans l'organisation optima.

Pour terminer, nous chercherons les limites pour les quatre idéals, la *liberté*, l'*égalité*, la *fraternité* et la *dignité*.

Nous négligerons à dessein d'entrer dans la partie *gamique* du problème.

Nous résoudrons ces questions d'abord par le principe ponophysiocrate *travail* : *terre*, qui nous donnera la *vérité*.

Puis nous comparerons ensuite nos résultats

avec ceux des *socialistes contemporains*, des *ponocrates*,

qui résolvent ces questions par la quantité auxiliaire *travail*, et qui arrivent ainsi à *l'optimisme* ;

avec ceux des *physiocrates*, qui résolvent ces questions par la quantité auxiliaire *terre*, et qui arrivent ainsi au *pessimisme* ;

enfin avec ceux des économistes bourgeois, des *chrématistes*, qui résolvent ces questions avec la quantité auxiliaire *argent*, et qui arrivent ainsi, tantôt à l'optimisme, tels Bastiat et Carey, et tantôt au pessimisme, tels Ricardo et Malthus.

II. — La doctrine ponophysiocratique

§ 1. — *La formation idéale.*

Dans la formation idéale, la productivité est portée à son maximum.

Demandons-nous ce que sera, avec cette supposition de la productivité maxima, la rentabilité des individus, leur bonheur réalisable et leurs maux inévitables, quant à la consommation des biens et au travail de leur acquisition.

On se rappellera que dans la formation optima, la distribution des biens à consommer et des travaux est approximativement égale.

Faisons donc le nombre des membres de la société égal à P.

La durée moyenne de la journée de travail est égale à j.

Le sol de la société est égal à B.

Nous avons alors pour les individus :

journée de travail $y = j$,

travail consommé $x_a = j$,

terre consommée $x_b = B : P$.

Faisons la productivité moyenne du travail égale à p_a, et la productivité moyenne de la terre égale à p_b.

Nous avons alors pour l'individu :

journée de travail $y = j$,

biens de culture consommés $x_c = j\ p_a$,

nourritures consommées $x_n = B p_b : P$.

Il faut maintenant déterminer les lois des quantités B, P, j, p_b, p_a. Nous déterminerons leurs lois historiques, c'est-à-dire dans le temps (t) :

1° B peut être considéré comme une constante dans le temps ; on a

$$B = B'.$$

2° P augmente dans le temps approximativement en progression géométrique : c'est une loi banale de la physiologie ; on a ainsi

$$P = P' f^t,$$

où P' est la population initiale, et f la fécondité de cette population.

3° j diminue jusqu'à une valeur constante, qui correspond à l'optimum physiologique j' ; on a ici

$$j = \text{approx } j'.$$

4° p_b augmente dans le temps, approximativement en progression arithmétique (c'est une conséquence de la loi de la physiologie des plantes, dite « du minimum ») ; on a donc

$$p_b = p'_b + d^{b^t},$$

où p'_b représente la fertilité initiale de l'unité de terre, et d_b l'incrément de la fertilité par unité de temps.

5° p_a augmente dans le temps d'une manière irrégulière ; on peut toutefois déterminer cette variation approximativement comme étant une progression arithmétique ; on a ainsi

$$p_a = p'_a + d_a^t,$$

où p'_a est la productivité initiale de l'unité de travail, et où

d_a est l'incrément de cette productivité par unité de temps.

En introduisant ces lois dans notre première équation, nous arrivons aux lois suivantes :

journée de travail y = approx j',

biens de culture consommés x_c = approx $j'(p'_a + d_a')$,

biens de nourriture consommés x_n =

$$\text{approx} \frac{B'(p'_b + d_b')}{P'f'}.$$

En discutant ces formules on arrive aux conclusions suivantes :

1° La courbe de la journée de travail a une seule branche descendante, qui descend jusqu'à l'optimum de la journée de travail, et devient alors parallèle à l'axe des abscisses.

2° La courbe de la consommation des biens de culture est une courbe à une seule branche ascendante, sans culmination ; c'est approximativement une ligne droite, qui fait avec l'axe des abscisses un angle dont la tangente est égale à d_a.

3° La courbe de la consommation des nourritures a deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination. La branche descendante est une asymptote à l'axe des abscisses. Dans un temps donné, la consommation des nourritures sera un maximum. A partir de ce temps cette consommation diminue, d'abord jusqu'à l'optimum, ensuite jusqu'au minimum de l'alimentation.

Quand la population dépassera ce qui correspond à l'optimum de l'alimentation, il y aura *sur*population.

La rentabilité de l'individu moyen renferme donc, dans l'organisation idéale, du bon et du mauvais.

Le bon est l'ascension indéfinie de la courbe de la consommation des biens de culture, et la descente jusqu'à l'optimum de la courbe de la journée de travail.

Le mauvais est représenté par la branche descendante de la courbe de la consommation des biens de nourriture, avec la surpopulation où elle conduit.

Il faut faire remarquer ici que, tandis que le bien qu'indiquent nos courbes est un bien seulement approchable, le mal est un mal inévitable.

La surpopulation est donc un mal que ne peut éviter l'organisation idéale, un mal *absolument* inévitable. Une formation qui prétendrait garantir l'humanité contre toute surpopulation pour l'éternité serait donc une chimère, un transidéal imaginaire.

Je viens de dire l'essentiel de l'organisation idéale, qui ne peut changer par aucune supposition favorable. Le reste est relatif, et dépend des valeurs des paramètres de nos formules, c'est-à-dire des quantités j', B', P', p'_a, p'_b, d_a, d_b, f.

C'est ainsi que le moment où commence la surpopulation, la quantité de biens de culture, la durée de la journée de travail, le total de la population, etc. qui correspondent à ce moment, tout ceci variera d'une société à l'autre, selon les valeurs des paramètres.

§ 2. — *Les lésions de la productivité.*

Les lésions de la productivité dans le régime socialiste ponophysiocratique découlent de trois sources :

1° des erreurs,

2° des actes déraisonnables,

3° des coûts de ce régime.

Je m'explique.

1° Commençons par les erreurs. Non seulement les individus font des erreurs dans la détermination de leur rentabilité, mais les fonctionnaires de l'organisation font des erreurs dans la détermination de la productivité, par exemple dans la détermination de la meilleure technique de la production, de la meilleure répartition du travail et de la

terre entre les branches de la production, des meilleures valeurs de nos quatre coefficients α', α'', β', β'', etc.

Chacune de ces erreurs diminuera la productivité.

Cette source des lésions de la productivité n'est pas éliminable, puisque l'erreur est essentielle à l'homme ; *errare humanum*. Mais l'erreur est susceptible de corrections, et on peut assurer que la partie des lésions de la productivité qui découle de cette source, tout en augmentant comme quantité absolue, diminue relativement à la population.

2° Non seulement les individus font des actes déraisonnables dans la détermination de leur rentabilité, mais les fonctionnaires de l'organisation eux aussi en font dans la détermination de la productivité. Chacun de ces actes déraisonnables diminue la productivité.

Cette source de lésions de la productivité n'est pas évitable non plus ; *stulti prope omnes* (Horace). Est-on sûr que, dans notre socialisme, on ne sacrifiera jamais intentionnellement le futur au présent ?

Mais ces actes déraisonnables sont susceptibles d'être réduits, et on peut avancer que la partie des lésions de la productivité qui découle de cette source, tout en augmentant comme quantité absolue, diminuera relativement à la population.

3° La formation idéale n'a pas de coûts, puisque les individus y sont supposés réaliser les intérêts supérieurs sans contrainte, par leur propre volonté, par une angélification mystérieuse de leur caractère. Mais dans l'organisation optima, les individus ont gardé toutes leurs mauvaises tendances ; contre ces tendances il faut des protections, qui supposent des coûts.

Quels seront ces coûts dans notre socialisme ponophysiocratique ?

La formule des coûts de cette organisation est la même qui vaut pour n'importe quelle autre organisation.

Quand je considère les erreurs commises dans la détermination des coûts de l'organisation actuelle, je crains qu'on

ne commette les mêmes erreurs dans la détermination des coûts du socialisme ponophysiocratique, et je me hâte de prévenir ces erreurs.

Voici ce que je crois devoir dire sur ce sujet.

Les coûts du socialisme ponophysiocratique se composent de coûts en *travail* et de coûts en *terre*.

Dans ces coûts n'entreront ni les salaires-travail ou les salaires-terre *payés* aux fonctionnaires, ni le travail ou la terre *consommés* par ces employés, mais seulement le *travail* qu'ils *rendent* à la société, et qui ainsi se trouve perdu pour la production.

Il ne faut tenir compte ici que du travail de ces employés qui seraient rendus superflus par une angélification du caractère de l'homme, point du travail de ces employés qui seraient nécessaires même dans une formation *idéale*. C'est ainsi que le travail de ces employés qui s'occupent de la détermination de la technique, et de la répartition des moyens productifs entre les diverses branches de la production, n'entre pas dans les coûts de l'organisation, mais bien dans les coûts de la production ; car le travail de ces employés est nécessaire même dans une formation sans organisation. Et de même pour la plupart des employés qui s'occuperont de la tenue des livres : leur travail n'entre pas dans les coûts de l'organisation, mais bien dans les coûts de la production. La tenue des livres sera une besogne très importante dans le socialisme ponophysiocratique, et qui occupera une légion d'employés ; mais la même tenue de livres, ou à peu près, serait nécessaire dans la formation idéale.

Seul le travail de ces employés qui s'occupent par exemple d'empêcher qu'il ne se fasse des supercheries entre dans les coûts de l'organisation ; car ce travail serait rendu superflu par l'idéalisation de la formation.

Enfin, si l'État socialiste doit être *subsocial*, et qu'il ait besoin, par conséquent, d'une armée, les coûts de l'armée entreront eux aussi dans le coût de cette organisation.

Les coûts de l'armée dans le socialisme ponophysiocrati-

que se calculent selon la même formule qui vaut pour les États modernes. La formule employée de nos jours par les ministres des finances est absolument fausse. Dans les coûts de l'armée n'entrent pas les coûts de la nourriture des soldats, ni leur solde, contrairement à ce que croient les ministres, mais le *travail* qu'ils sont empêchés de faire, et les coûts en *travail* et en *terre* des instruments de guerre, chevaux, fusils, munitions, etc.

Les coûts en travail et en terre du socialisme ponophysiocratique augmenteront évidemment avec la population comme quantité absolue, mais on peut assurer qu'ils diminueront par rapport à la population.

La somme des lésions de la productivité qui résultent des trois sources que j'ai étudiées se compose de quatre parties :

1° d'un gaspillage de travail,

2° d'un gaspillage de terre,

3° d'une diminution de la productivité du travail,

4° d'une diminution de la fertilité de la terre.

Ces quantités sont pour le socialisme ponophysiocratique un minimum. Mais un minimum ne signifie pas une quantité très petite. Chacune de ces quantités aura toujours une valeur non négligeable.

Pour déterminer nos quantités avec plus de précision, et pour les introduire dans nos formules, nous poserons que le gaspillage de travail est, relativement à l'individu, une constante a', que la diminution de l'incrément de la productivité est elle aussi une constante dp'_a (ce sont là des suppositions pessimistes), que le gaspillage de terre, en revanche, est nul, et nulle aussi la diminution de l'incrément de la fertilité (ce sont là des suppositions optimistes).

§ 3. — *Les limites des rentabilités.*

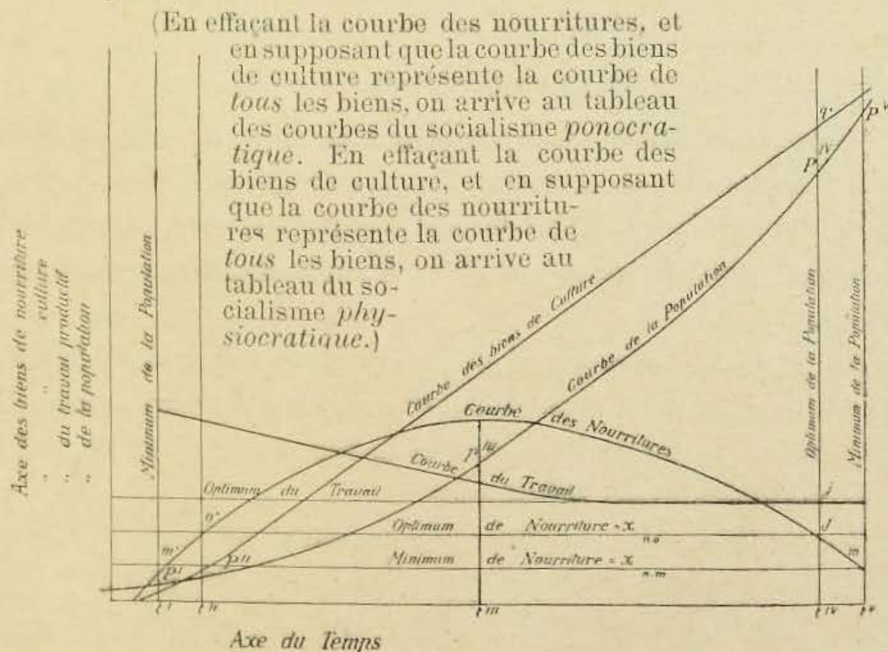
De ce qui précède découlent les formules pour les limites de la rentabilité dans le socialisme ponophysiocratique. Supposons d'abord, pour faciliter les calculs, que nos quatre coefficients α', α'', β', β'' soient égaux à 1. Nous avons alors approximativement :

$$y = j',$$
$$x_a = j' - a',$$
$$x_b = B : P = B : P'(1 + dP)^t,$$
$$x_c = (j' - a')\, p_a = (j' - a')\,(p'_a + dp_a - dp'_a)^t,$$
$$x_n = (B : P)\, p_b = [B : P'\,(1 + dP)^t]\,(p'_b - dp^b)^t.$$

On peut tirer de là les réflexions suivantes (voir la figure).

TABLEAU

des courbes de la rentabilité dans le socialisme ponophysiocratique.



Les biens de culture consommés représentent toujours une courbe à une seule branche ascendante, qui est approximativement une ligne droite.

Les biens de nourriture consommés représentent toujours une courbe à deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination qui correspond au point t^{III} de l'axe des abscisses.

La journée de travail représente toujours une courbe descendante, qui devient finalement parallèle à l'axe des abscisses, et se tient à une distance de cet axe correspondant à l'optimum physiologique.

Aucun pessimisme ne peut nous frustrer ni de l'ascension de la courbe des biens de culture, ni de la descente et du parallélisme final de la courbe du travail ; aucun optimisme ne peut nous libérer de la branche descendante de la courbe des biens de nourriture.

Il y a une certaine quantité de nourriture qui représente l'*optimum*, et une autre quantité qui représente le *minimum* physiologique de la consommation. Appelons l'optimun x_{no}, et le minimum x_{nm}. Ces deux quantités peuvent être représentées par des lignes droites, parallèles à l'axe des abscisses, et séparées de cet axe par des distances égales à x_{no} et x_{nm}. Chacune de ces lignes coupe la courbe des biens de culture en *un* point, et la courbe des nourritures en deux points, dont l'un se trouve sur la courbe ascendante (o', m') et l'autre sur la branche descendante (o, m). Les points m', o', o, m, correspondent sur l'axe des abscisses aux points t^{I}, t^{II}, t^{IV}, t^{V}.

Au point t^{IV} correspond évidemment le maximum de la rentabilité ; les distances $t^{IV}o$ et $t^{IV}q$ représentent le maximum des biens qu'on peut avoir, et la ligne $t^{IV}j$ représente le maximum des maux inévitables.

Construisons sur ce même axe la courbe de la population. Sur cette courbe il y a cinq point, P^{I}, P^{II}, P^{III}, P^{IV}, P^{V}, qui correspondent aux points t^{I}, t^{II}, t^{III}, t^{IV}, t^{V} de l'axe des

abscisses. Au point t^{I} correspond le *minimum absolu*, au point t^{II} le minimum *relatif*, au point t^{IV} le *maximum relatif*, au point t^{V} le maximum *absolu* de la population. Au-delà de t^{V} et en deça de t^{I} il y a *mort* par défaut, au-delà de t^{IV} et en deça de t^{II} il y a misère par rareté de nourriture.

A quel point correspondra l'*optimum* de la population? On pourrait penser que ce point serait t^{III} ; mais ceci n'est pas vrai, car si après t^{III} les nourritures diminuent, les biens de culture augmentent. Le point t^{III} représente l'époque des héros ; le point t^{IV} représente l'époque des génies. La destinée de l'homme n'est pas de réclamer l'engrais, mais de réclamer la culture; le point de la population optima est le point t^{IV}, qui correspondra donc au maximum de la rentabilité.

On appelle *sur*population cette quantité de population au-delà de laquelle commence ou la misère, ou la mort; la première s'appelle surpopulation *relative*, la seconde surpopulation *absolue* ; et on appelle *sous*population cette quantité de population en deça de laquelle il y a ou la misère (c'est la souspopulation *relative*) ou la mort (c'est la souspopulation *absolue*).

Entre la sous- et la surpopulation absolue, il y a la population possible ; entre la sous- et la surpopulation relative, il y a la population aisée, avec un degré variable d'aisance.

En deça de t^{I} il y a souspopulation absolue, au-delà de t^{V} il y a surpopulation absolue; en deça de t^{II} il y a souspopulation relative ; au-delà de t^{IV} il y a surpopulation relative; entre t^{I} et t^{V} est la population possible; entre t^{II} et t^{IV} est la population aisée, avec des degrés variables d'aisance.

Dans le régime socialiste ponophysiocratique on aura donc la possibilité d'une surpopulation, relative ou absolue; chacune de ces deux surpopulations se caractérise seulement par le défaut de nourriture, point par le défaut de biens de culture ou par un travail excessif, au contraire : avec la surpopulation, il y aura une surabondance de biens de culture et de loisir. La quantité de biens de culture sera

égale à $t^{IV}q$, et la journée de travail aura diminué jusqu'à son optimum j'.

La souspopulation, au contraire, se caractérise par une rareté, non seulement de biens de nourriture, mais encore de biens de culture, et par une journée de travail excessive. On comprendra facilement que ce résultat ne peut pas être modifié d'une manière essentielle par l'introduction de coefficients α', α'', β' et β'' différents de 1.

Nous avons supposé dans ce qui précède que les individus travaillent pendant la durée déclarée normale de la journée de travail ; cette supposition se réalisera facilement si on donne des valeurs convenables aux coefficients α', α'', β' et β''. Mais supposons qu'un individu s'obstine à ne travailler que pendant une partie de cette journée normale, par exemple pendant la n-ième partie de cette journée. Il aura alors à consommer $(j' - a') : n$ travail, et $(B : P) : n$ terre.

On notera, à ce propos, l'absurdité du prétendu postulat de la justice d'après lequel tout travailleur aurait le droit de consommer le *produit intégral de son travail*. Un produit renferme du *travail* et de la *terre*. Je comprends ce postulat éthique, que tout travailleur ait le droit de consommer approximativement une quantité de *travail* égale au *travail* fourni par lui. Mais à quelle quantité de *terre* a-t-il droit ? La seule interprétation grammaticalement possible du postulat en question serait celle-ci, que le travailleur aurait aussi droit à une quantité de terre *égale* à la *terre* renfermée dans son produit. Mais ceci serait la dernière des injustices et même une impossibilité ; car un tel principe condamnerait les travailleurs agricoles à se gaver, et les travailleurs industriels à souffrir de la famine. Le postulat éthique est que tout travailleur a droit, approximativement, à une quantité de *travail égale* au *travail* renfermé dans son produit, et à une quantité de *terre proportionnelle* au *travail* renfermé dans son produit.

Nous sommes ici en présence d'une phraséologie très

ancienne, qui remonte jusqu'à Platon et à Pythagore ; elle est la conséquence logique de la ponocratie, mais au point de vue de la réalité ponophysiocratique, elle est des plus confuses.

Pour une époque et un pays donnés, le *standard of life* d'un individu est déterminé par sa journée de travail productif, et par le travail et la terre qu'il consomme. La limite de ce *standard of life* est déterminée par j' travail productif, par $j' - a'$ travail, et par B : P terre consommés. C'est là le *standard of life* de notre socialisme.

Tout individu dont le *standard of life* est supérieur à cette limite perdra à l'introduction de notre socialisme ; tout individu dont le *standard* est inférieur y gagnera.

Tout individu dont les désirs s'élèvent à un *standard of life* supérieur à celui que détermine notre socialisme doit redouter l'introduction de celui-ci. Un individu dont les désirs s'élèvent au-dessus de cette limite n'a pas le droit de se plaindre si en réalité son *standard* est au-dessous ; car en désirant lui-même une chose, il donne le droit à tout autre individu de la désirer aussi, et de chercher à l'obtenir. Or toute réalisation d'un *standard of life* supérieur à notre limite a comme conséquence inévitable l'imposition à un autre individu d'un *standard of life* inférieur à cette limite.

Tout individu qui n'obéit pas à ces règles est ou un hypocrite, ou un pauvre d'esprit. Or combien de socialistes-millionnaires n'y a-t-il pas dont le *standard of life* est supérieur à notre limite ! Aucun millionnaire socialiste n'est obligé de distribuer son *capital* superflu aux pauvres, comme prêchent tant d'antisocialistes myopes; ce serait même là une action stupide ; mais ce qu'on doit raisonnablement exiger du millionnaire socialiste, c'est qu'il abaisse son *standard of life* à la limite que j'ai indiquée ; et beaucoup n'ont garde ou n'eurent garde de le faire : tel Lassalle. Et combien de socialistes crève-de-faim y a-t-il dont les désirs ne s'élèvent pas au-dessus de notre limite ?

Mais aussi longtemps que cette limite n'est pas respectée ni en fait, ni dans les désirs, la réalisation du socialisme reste impossible, parce qu'il n'y a pas de vrais socialistes.

§ 4. — *Limites de la liberté, de l'égalité, de la fraternité et de la dignité.*

Déterminons maintenant les limites des autres éléments du bonheur humain. On proclame généralement que les éléments les plus essentiels du bonheur sont la *liberté*, l'*égalité*, la *fraternité*.

On donne généralement une explication fausse de la liberté, que je me hâte de corriger. On dit, par exemple, qu'il y a peu de liberté de nos jours pour les pauvres, parce que la « faim » a remplacé le « fouet ». Mais si on me contraint par la faim, ce n'est pas la liberté qui est compromise, c'est ou l'égalité, ou la dignité ; j'ai toujours la liberté de ne pas faire ce à quoi on veut me contraindre. Je crèverai peut-être de faim, si je n'obéis pas ; j'ai donc du moins la liberté du suicide.

La liberté ne commence à être compromise que quand on empêche quelqu'un de se suicider ainsi. Le *work-house*, voilà un attentat à la liberté, mais avec la faim on attente tout au plus à l'égalité et à la dignité de l'homme.

Par là d'ailleurs je ne veux pas faire une apologie de la contrainte par la faim, je veux seulement éviter la confusion entre la liberté d'une part, et d'autre part l'égalité et la dignité.

Si on entend la liberté de cette manière, il faut avouer que dans la société actuelle la liberté est arrivée à peu près à son maximum. Il serait assez difficile d'imaginer une liberté plus grande.

Dans le socialisme ponophysiocratique, la seule limitation de la liberté est l'impossibilité de posséder des moyens de

production. Voilà tout. Pour le reste, l'individu jouit d'une liberté presque absolue. Il peut posséder tous les moyens de consommation achetables dans les magasins. Il peut ne pas travailler, s'il ne veut pas ; personne ne songera à établir un « work-house » pour les paresseux.

L'*égalité*, dans le régime ponophysiocratique, est limitée par la proportionnalité entre les rentabilités et les différences légitimes des individus. Une égalité plus grande serait contraire à notre idéal.

La *fraternité* ne sera limitée que par l'oubli que certains feront des préceptes du savoir-vivre. Mais l'observation de ces préceptes sera éminemment favorisée par la rentabilité plus grande.

Pour ce qui est, enfin, de la *dignité* humaine, laquelle est, comme nous l'avons démontré, réduite à son minimum dans la société contemporaine, le socialisme ponophysiocratique la restituera dans toute sa splendeur. Les directeurs de la production n'auront plus besoin de brutaliser les producteurs ; les directeurs des magasins n'auront plus besoin de dire des mensonges toute la journée pour mettre dedans les acheteurs ; et surtout les producteurs n'auront plus besoin de s'humilier pour obtenir du travail. Personne n'aura besoin d'entrer en concurrence déloyale avec son camarade pour pouvoir se rendre utile à la société. La catégorie des « dirty men », dans le sens de la rentabilité, aura disparu.

III. — Les autres doctrines

§ 1. — *Le socialisme ponocratique.*

Voyons maintenant comment la doctrine ponocratique a résolu nos questions.

Une ponocratie formellement logique n'existe pas. Le socialisme contemporain n'est qu'une ponocratie viciée par

des milliers de calculs chrématistiques. Mais si nous construisons une ponocratie *pure*, basée sur le principe que le *travail* est la source *unique* de l'économie, et que, par conséquent, les biens ne renferment que du *travail* et de la valeur d'usage, voici comment cette ponocratie devrait résoudre le problème du socialisme.

Selon la ponocratie, la rentabilité renferme trois inconnues :

1° le travail productif y,

2° le travail consommé x_a

3° la valeur d'usage consommée x.

On a pour ces inconnues, dans la formation idéale, en supposant une distribution égale, les lois approximatives suivantes :

$$y = j',$$
$$x_a = j' = y,$$
$$x = j'p_a = j'(p'_a + dp_a)^t.$$

C'est de cette manière de voir qu'a découlé le fameux postulat idéal, que tout travailleur a le droit de consommer le « produit intégral de son travail ».

De ces formules on tire que la courbe des consommations de *toutes* les catégories de biens, des biens de nourriture aussi bien que de ceux de culture, est une courbe à *une seule* branche *ascendante* montant jusqu'à l'infini, sans culmination.

Voici le projet de socialisme le plus logique qui résulte des prémisses ponocratiques :

1° Création d'une monnaie dont l'unité est le travail d'un homme pour l'unité de temps. C'est la *monnaie-travail.*

2° Salaire aux producteurs en monnaie-*travail*, égal à leur travail productif multiplié par un coefficient α'. C'est le *salaire-travail*.

3° Prix des marchandises en monnaie-*travail*, égal à leurs coûts en travail multiplié par un coefficient α''. C'est le *prix-travail*.

C'est en faisant varier convenablement les deux coefficients α' et α'' que la ponocratie doit pouvoir arriver à tous ses buts.

Dans le socialisme ponocratique, il y aura pour les trois courbes dont se compose la rentabilité, selon les idées des ponocrates, les lois approximatives suivantes :

$$y = j',$$
$$x_a = j' - a',$$
$$x = (j' - a')\,(p'_a + dp_a - dp'_a)^t.$$

Ceci signifie que :

1° la journée de travail diminue jusqu'à son optimum,

2° la consommation de *tous* les biens, non pas seulement des biens de culture, mais encore des biens de *nourriture*, suit une courbe à une *seule* branche ascendante montant dans l'infini, sans culmination.

Cette loi des biens de nourriture est la seule différence entre le socialisme ponocratique et le socialisme ponophysiocratique ; les lois pour la journée de travail et pour la consommation des biens de culture sont les mêmes.

On n'a donc qu'à éliminer de notre figure pour les courbes du socialisme ponophysiocratique la courbe des nourritures, à supposer que la courbe des biens de culture représente la courbe de *tous* les biens, pour avoir la figure des courbes du socialisme ponocratique.

Si on trace les deux lignes parallèles à l'axe des abscisses qui représentent l'optimum et le minimum de nourriture, on verra que ces droites ne coupent la courbe de la consommation des biens qu'une seule fois, au commencement de cette ligne, mais que dans la suite elles ne la couperont plus de toute l'éternité.

Construisons sur ce même axe la courbe de la population,

et nous verrons que le socialisme ponocratique renferme bien la possibilité d'une *sous*population, qui se caractérise par une rareté de *tous* les biens, de culture et de nourriture, et par une journée de travail excessive, mais que toute *sur*population est devenue absolument impossible, puisque la quantité des nourritures à consommer augmente toujours avec la population.

Le point t^{I} correspond à la population *minima absolue*, et le point t^{II} correspond à la population minima *relative*. Le *maximum* et l'*optimum* de la population se trouvent dans l'éternité.

Tels sont les résultats essentiels auxquels les socialistes contemporains sont arrivés, malgré leurs fautes chrématistiques. Ils donnent maintenant aux deux paramètres j' et dp_a des valeurs fantaisistes, à la journée de travail j' une valeur paradisiaque, à l'incrément de la productivité dp_a une valeur diabolique, et ils arrivent ainsi à des délices qui augmentent sans fin.

Voilà pourquoi les socialistes ponocrates millionnaires n'éprouvent aucuns remords à vivre dans le luxe que leur richesse leur permet, et pourquoi les socialistes ponocrates pauvres ne trouvent aucun inconvénient à rêver d'un tel luxe ; ce qui serait immoral pour tout socialiste ponophysiocrate.

La théorie ponocratique est fausse dans chacune de ses deux prémisses.

1° D'abord la construction de la formation idéale est fausse : la courbe de la consommation des *nourritures* ne peut jamais être celle que les ponocrates ont avancée comme devant être la courbe de la consommation de *tous* les biens. Cette faute résulte de l'omission des calculs en *terre*. Cette courbe que les ponocrates croient vraie pour *tous* les biens n'est vraie que pour les biens de *culture*, lesquels approxi-

mativement ne renferment pas de terre ; elle est essentiellement fausse pour les biens de *nourriture*, lesquels renferment principalement de la terre.

Toutes les tentatives des ponocrates sérieux pour nier la possibilité d'une surpopulation ne sont que des paralogismes puérils, surprenants chez des esprits cultivés. Lassalle, par exemple, acculé un jour par des questions indiscrètes, après avoir nié d'abord la surpopulation, admit qu'une surpopulation serait peut-être possible « après mille ans » ! Mais si la ponocratie était vraie, on ne voit pas comment une surpopulation serait possible même après mille éternités.

Marx prétend que les hommes n'ont pas une loi abstraite pour la population, comme les animaux et les plantes en ont une, mais que chaque formation a sa loi spéciale ; que la prétendue *sur*population de nos jours n'est qu'une *surplus*population, c'est-à-dire un « encombrement du marché ».

Par là Marx veut réfuter toute possibilité d'une surpopulation. Raisonnement faible ; car, comme toute autre formation, la formation idéale aura, elle aussi, une loi de la population ; et il faudrait une démonstration spéciale pour établir que la loi de la population pour cette formation ne renferme pas la possibilité d'une surpopulation : or cette démonstration est introuvable chez Marx.

Cette faute principale dans la majeure a vicié tout le reste de la ponocratie.

2° Mais cette faute est accompagnée d'autres. La détermination des lésions de la productivité par les rentabilités dans le socialisme ponocratique est fausse. Ces lésions y sont énormes, et compromettent l'existence même de cette organisation. Voyons comment.

Supposons, pour simplifier nos raisonnements, que chacun des deux coefficients α' et α'' soit égal à 1.

Je veux acheter un bock, qui représente a travail, et qui, par conséquent, coûte a' monnaie-travail. Je dois d'abord

gagner a' monnaie-travail, ce que je fais en travaillant a' temps dans une usine ponocratique. Muni de a' monnaie-travail, j'entre au magasin ponocratique pour acheter mon bock.

Si le ministère respectif ne s'est pas trompé dans ses calculs, je puis être sûr de trouver dans ce magasin une marchandise à ma disposition qui renferme a' travail.

Mais cette quantité de travail sera-t-elle nécessairement représentée par de la bière ? Évidemment non. Supposons que cette quantité de travail soit représentée par un livre. Je veux donc acheter de la bière, et on me vend un livre ; je veux boire, on veut me forcer de lire. Je dois passer par une déception.

Mais, disent les socialistes ponocrates, ce mal n'est que passager ; car si vous informez de cette déception le ministère de la production, celui-ci donnera des ordres à la section qui s'occupe des transformations des branches de la production, afin qu'on *transforme* les branches de la production, dans la période suivante, de telle manière qu'on produise plus de bière et moins de livres.

Votre déception ne durera donc tout au plus que pendant la période présente de la production, et elle pourrait même être évitée totalement si vous avisiez le ministère de la production de vos désirs un temps suffisant à l'avance.

Mais ces transformations dont on vous parle, sont-elles possibles ou non ? Voilà une question que le socialisme ponocratique a totalement oublié de poser, et dont l'existence même lui est inconnue.

Nous savons que ces transformations sont possibles ou non, selon que les *quotients travail* : *terre* sont, approximativement, égaux ou non.

Si je demande un « Marx » tandis qu'on n'a produit qu'un « Bastiat », ou si je demande un bock tandis qu'on n'a produit que du lait, les transformations seront possibles.

Si je demande un bock tandis qu'on n'a produit qu'un

« Marx », ou si je demande du lait et qu'on n'ait produit qu'un « Bastiat », les transformations ne sont pas possibles.

Or quelle probabilité y a-t-il que les biens désirés non produits et les biens produits non désirés aient *toujours* le même quotient travail : terre ? A moins qu'on ne suppose une harmonie préétablie par une Providence spéciale, cette probabilité est nulle.

Les déceptions seront donc, dans un grand nombre de cas, non pas passagères, mais durables.

Dans le socialisme ponophysiocratique, ces déceptions ne sont pas à craindre. J'ai soif et je veux boire un bock. Supposons que la production de ce bock a coûté a' travail et b' terre, et qu'on le vende à ce prix.

J'arrive au magasin muni de a' monnaie-travail et de b' monnaie-terre.

Je puis être sûr de trouver dans ce magasin des marchandises qui renferment a' travail et b' terre.

Si ces quantités de travail et de terre ne sont pas représentées par de la bière, mais par exemple par du lait, je serai bien déçu pour le moment, mais en communiquant ma déception au ministère de la production, section de la transformation des productions, je peux être sûr que dans la période suivante de la production je trouverai de la bière au lieu de lait ; car cette transformation des productions est possible.

Quelle sera, en définitive, la statistique des déceptions ponocratiques ?

La terre de la société étant une constante, et la population une variable qui augmente, évidemment ces déceptions dans les achats seront d'autant plus fréquentes que les produits désirés coûteront plus de terre, et d'autant plus, encore, que la population sera plus grande.

Les produits qui coûtent de la terre sont surtout des nourritures. On verra donc dans le socialisme ponocratique les citoyens faire queue devant les boulangeries, comme de

nos jours on les voit faire queue devant les théâtres les jours de premières. Les premiers arrivés auront de quoi manger, et les derniers crèveront de faim. Il sera difficile pour la police de maintenir l'ordre dans ces queues.

Et puis on se mettra à corrompre les fonctionnaires publics qui vendent le pain, et il se créera très vite un commerce illicite de pain derrière les coulisses. Comment éviter ces conséquences ?

Le socialisme ponocratique est réalisable tout au plus dans une société à population faible ; il devient difficile avec une population plus grande, il devient impossible avec une population dense.

Mais pendant que la population est petite on n'a pas encore besoin du socialisme ; ce n'est que quand la population est devenue grande, et que, par conséquent, les conflits se sont développés, que le socialisme devient désirable. Le socialisme ponocratique est donc réalisable quand on n'a pas besoin du socialisme ; et quand on en a besoin, il est devenu irréalisable.

Les maux du socialisme ponocratique, que nous venons d'illustrer, existent dans la conception la plus logique du socialisme ponocratique. Dans la plupart des conceptions qui ont été imaginées, les maux sont encore beaucoup plus grands.

La plupart des socialistes ponocrates ne connaissent pas nos coefficients α' et α'', ce qui signifie que, pour eux, ces coefficients sont égaux à 1. C'est qu'ils ne veulent pas sacrifier leur postulat de « l'égalité entre le produit et la consommation ».

Mais comment veut-on, alors, vaincre la paresse ? Les biens nécessaires à la vie, tels que les nourritures, ne renferment que très peu de travail. La partie principale de leurs coûts se compose de terre. On est déjà très bien nourri quand on a mangé par jour des nourritures qui ne renfer-

ment qu'une à deux heures de travail, surtout si on a soin de manger beaucoup de beefsteaks : car la viande renferme beaucoup moins de travail que les céréales.

Il y a toujours des hommes paresseux qui, après avoir mastiqué, préfèrent le ronflement à toute consommation supérieure. Je me risquerai même à dire que la plupart des hommes appartiennent à ce type.

Comment induire ces gens à travailler davantage après avoir gagné leur nourriture? Dans un tel socialisme il y aura émulation, non pas pour le travail, mais pour la paresse !

On dit que la paresse est un vice bourgeois, et que les hommes de la société socialiste n'auront pas ce vice bourgeois, qu'ils travailleront la journée entière par plaisir, par devoir, par orgueil. Mais c'est supposer illégitimement une angélification mystérieuse du caractère humain par le socialisme.

On dit ensuite que les hommes exceptionnellement paresseux seront forcés de travailler pendant une journée d'une durée donnée. Mais ceci est un attentat sérieux contre la liberté humaine ; cela revient à créer un *work-house*.

Le problème du socialisme est insoluble pour la doctrine ponocratique. Elle doit ou sacrifier toute liberté personnelle, ou supposer une angélification mystérieuse du caractère humain, ou se soustraire aux lois de la nature en supposant soit une transformabilité illimitée de toutes les branches de la production, soit une Providence spéciale qui établisse une harmonie continuelle entre les branches de la production et les désirs des hommes ; c'est-à-dire que le socialisme ponocratique suppose l'établissement de work-houses, ou de monastères, ou encore qu'il suppose des miracles. Et si l'on écarte ces suppositions, il représente un chaos.

Ceci est vrai pour toutes les conceptions socialistes qu'on a exposées depuis Pythagore et Platon jusqu'aux socialistes contemporains. La chose du reste est universellement

admise. Et voilà pourquoi les plus rusés parmi les socialistes ponocrates, comme Rodbertus, Marx et Engels, ont soigneusement évité de donner un programme positif spécial. Rodbertus admet franchement que « la formule du socialisme n'a pas encore été trouvée ». La ponocratie est fatalement destinée à ne jamais la trouver.

Dans la ponophysiocratie, le géant du socialisme ponocratique a retrouvé le contact avec la terre, et les forces lui sont revenues.

Der Riese hat wieder den Boden berührt,
Und es wachsen ihm neu die Kräfte
(Heine).

De ce qui précède, il résulte qu'il faut être très réservé, quand on accuse ceux qui préfèrent à l'établissement révolutionnaire d'une organisation socialiste la réforme de l'organisation individualiste, par exemple une législation dite sociale, d'être les ennemis du prolétariat, d'être ou des aveugles qui ne comprennent pas les monstruosités de l'organisation individualiste contemporaine, ou des mauvais sujets qui sont intéressés à la conservation de ces monstruosités.

Il y a évidemment parmi les adversaires du socialisme contemporain des aveugles et des hommes intéressés. Mais il y a aussi parmi ces adversaires des individus qui détestent le mécanisme bourgeois du fond de leur cœur, et qui sont cependant les adversaires du socialisme contemporain, parce qu'ils ont compris les impossibilités du socialisme *ponocratique*, qui est le seul qui existe de nos jours. Il est logique que ces hommes se bornent à prêcher ce qui est possible, une réforme de l'organisation individualiste, par exemple une législation sociale, et qu'ils rejettent le socialisme contemporain comme impossible.

On trouve cette catégorie de politiciens surtout parmi les socialistes dits socialistes d'État. Avant que j'eusse conçu le projet du socialisme ponophysiocratique, j'appartenais

moi-même à cette catégorie d'hommes. En étudiant la sociologie, j'ai très vite compris les monstruosités de la société individualiste bourgeoise ; mais je n'ai pas tardé non plus à comprendre très vite les impossibilités du socialisme ponocratique. J'étais pendant cette époque de mes études ami du socialisme d'État, et ennemi des socialistes dits démocrates, sans quitter cependant ni mes dégoûts pour l'organisation contemporaine, ni mes sympathies pour les victimes de cette organisation. Ce n'est qu'après avoir conçu la théorie ponophysiocratique et le projet socialiste qui en découle que j'ai pu penser à la possibilité de la réalisation du socialisme.

Il y a probablement parmi les socialistes d'État de notre temps beaucoup de sociologues qui pensent comme j'ai pensé à cette époque ; ce sont ceux-là qui, lorsqu'ils auront compris la théorie ponophysiocratique, et accepté la possibilité d'un socialisme ponophysiocratique, se rangeront du côté de ce socialisme.

Au lieu de qualifier les socialistes d'État de nos jours d'ignorants, d'hommes qui ne comprennent pas les monstruosités de l'individualisme bourgeois, je qualifierai plutôt les socialistes démocrates de nos jours d'enthousiastes, puisqu'ils ne voient pas les impossibilités du socialisme ponocratique.

§ 2. — *La doctrine physiocratique.*

Voyons maintenant comment la doctrine physiocratique résout nos problèmes. Une physiocratie formellement logique n'existe pas plus qu'une ponocratie pure ; le malthusianisme n'est qu'une physiocratie viciée par de nombreux calculs chrématistiques. Mais si nous construisons une physiocratie *pure*, basée sur le principe que la *terre* est la source *unique* de l'économie, et que, par conséquent, les biens ne renferment que de la terre et de la valeur d'usage,

voici comment celle physiocratie pure devrait résoudre le problème du socialisme.

La rentabilité renferme, selon cette physiocratie, trois inconnues :

1° le travail productif y,

2° la terre consommée x_b,

3° la valeur d'usage consommée x.

Pour ces inconnues on a, dans la formation idéale, en supposant une distribution égale, les lois suivantes :

$$y = j',$$
$$x_b = B : P = B : P' (1 + dP)^t,$$
$$x = (B : P) p_b = [B : P' (1 + dP)^t] (p'_b + dp_b)^t.$$

De ceci découleraient les conséquences suivantes :

1° Le travail productif, la journée de travail, est une constante approximative, égale à l'optimum physiologique.

2° La consommation de *tous* les biens, des biens de *culture* aussi bien que des biens de nourriture, suit une courbe à deux branches, une branche ascendante et une branche descendante, séparées par un point de culmination qui correspond au point t'''. La branche descendante s'approche asymptotiquement de l'axe des abscisses.

Voici le projet le plus logique qui résulte des prémisses physiocratiques :

1° Création d'une monnaie dont l'unité est le sol de la société divisé par la population pour l'unité de temps. C'est la monnaie-*terre*.

2° Salaire aux producteurs égal à autant d'unités de monnaie-terre qu'ils ont fourni d'unités de travail, ces unités étant multipliées par un coefficient β'. C'est le salaire-*terre*.

3° Prix des marchandises en monnaie-terre égal à leur coût en terre multiplié par un coefficient β''. C'est le prix-*terre*.

Ce projet n'a jamais été imaginé ; mais c'est le seul projet que la physiocratie pure pourrait imaginer logiquement.

Supposons, en optimistes, que les lésions de la producti-

vité par un tel socialisme soient nulles ; nous avons alors comme lois de la rentabilité, pour le socialisme physiocratique, les mêmes lois qui sont vraies aussi pour la formation idéale physiocratique. On n'a donc qu'à éliminer de notre tableau des courbes du socialisme ponophysiocratique la courbe des biens de culture, et à supposer que la courbe des biens de nourriture représente la courbe de *tous* les biens, pour avoir le tableau des courbes du socialisme physiocratique.

Construisons deux lignes droites parallèles à l'axe des abscisses, et séparées de cet axe par des distances égales à l'optimum et au « minimum de l'existence » en nourriture. Ces lignes coupent la courbe de la consommation des biens en quatre points, deux dans la branche ascendante, o' et m', et deux dans la branche descendante, o et m. Ces quatre points correspondent sur l'axe des abscisses aux points t^{I}, t^{II}, t^{IV}, t^{V}.

Construisons ensuite sur le même axe la courbe de la population. Sur cette courbe il y a cinq points, P^{I}, P^{II}, P^{III}, P^{IV}, P^{V}, qui correspondent aux points t^{I}, t^{II}, t^{III}, t^{IV}, t^{V} de l'axe des abscisses. De ceci résultent les conséquences suivantes :

1° Non seulement une *sous*population est possible, absolue et relative, mais aussi une *sur*population, absolue et relative.

2° La *sur*population diffère de la *sous*population seulement en ceci que la journée de travail aura diminué ; par rapport à la consommation des biens, les deux états sont identiques ; ils se caractérisent tous les deux par une rareté de *tous* les biens, non seulement des biens de nourriture, mais encore des biens de culture.

3° La population *minima* absolue correspond au point t^{I}, la population minima relative au point t^{II}, la population *maxima* absolue au point t^{V}, la population maxima relative au point t^{IV}. Au-delà de t^{V} et en deçà de t^{I}, il y a *mort* par défaut de biens ; au-delà de t^{IV} et en deçà de t^{II}, il y a misère par rareté de biens. La population *optima* correspond évi-

demment au point t^{III}, car à partir de ce point on voit diminuer, non seulement les biens de nourritures, mais aussi les biens de culture.

Il faudrait donc, à partir du point t^{III}, augmenter le coefficient β' du salaire-terre *moins* vite que le nombre des enfants, pour tâcher d'éviter le malheur d'une population plus grande et le désastre d'une surpopulation. Il faudrait ensuite distribuer une instruction spéciale pour répandre la méthode du *certus numerus liberorum*.

Cette doctrine physiocratique pèche par sa base, l'analyse de la formation optima. La faute résulte de ce qu'on a cru que tous les biens avaient la même loi, et que cette loi était celle qui, en réalité, n'est valable que pour les biens de nourriture.

Il faut cependant admettre que le socialisme physiocratique, bien que jamais imaginé, est néanmoins beaucoup plus réalisable, et renferme beaucoup moins d'éléments chaotiques que le socialisme ponocratique ; car dans le socialisme ponocratique on cherchera à acquérir des biens qu'on ne recevra jamais (des biens de nourriture), tandis que dans le socialisme physiocratique on recevra des biens qu'on n'aura peut-être jamais recherchés (des biens de culture).

§ 3. — *Les doctrines chrématistiques.*

Il faut réunir toutes les théories qui renferment des calculs en *argent*, malgré les divergences de leurs conclusions ultérieures, dans un groupe unique, le groupe *chrématistique*. A vrai dire, toutes les théories de l'histoire sont des théories chrématistiques ; il n'a ni ponocratie *pure*, ni physiocratie *pure*. Ce n'est que par condescendance qu'on peut classer les socialistes contemporains parmi les ponocrates et les malthusiens parmi les physiocrates, puisque tous

commencent par des calculs en argent. On a cependant le droit d'admettre que les socialistes sont plus ponocrates que les malthusiens ne sont physiocrates. Nous étudierons donc ici les économistes de l'histoire, à l'exception des socialistes, que nous avons placés parmi les ponocrates.

Il y a parmi les chrématistes des optimistes et des pessimistes, avec des degrés différents d'optimisme et de pessimisme.

Parmi les optimistes, il y a d'abord les harmonistes, dont les chefs sont Bastiat et Carey : ils prétendent que les rentabilités de tous les individus vont augmentant peu à peu, en sorte que leurs consommations, non seulement de biens de culture, mais aussi de biens de nourriture, vont augmentant, sans culmination, et que leur journée de travail va diminuant jusqu'à l'optimum.

La différence entre les socialistes et les harmonistes est une différence, non pas sur la question des *limites* de la rentabilité, mais sur l'organisation *optima* qui garantit ces limites, les harmonistes croyant que cette organisation optima est l'organisation individualiste, les socialistes croyant que c'est une organisation socialiste. Mais ce qu'ils promettent est essentiellement identique, et ne diffère qu'en quantité.

Parmi les pessimistes, il y a d'abord les malthusiens et les ricardiens, qui disent, non seulement que la consommation de tous les biens est destinée à diminuer jusqu'au minimum — celle des biens de culture même *avant* celle des biens de nourriture — mais encore que la journée de travail est destinée à augmenter jusqu'à son maximum physiologique. Voici leur raisonnement. La population augmente ; donc le prolétariat augmente ; donc le salaire-*argent* diminue. L'agriculture s'étend à des terrains de plus en plus infertiles ; donc le prix-*argent* des nourritures augmente. Puisque la nourriture est plus essentielle à l'homme que les biens de culture, le prolétariat consacrera une partie de plus en plus

grande de ses revenus à l'achat de sa nourriture, jusqu'à ce que sa consommation de biens de culture arrive à son minimum. Après cela, le prolétariat augmentera sa journée de travail, pour gagner un salaire plus grand, jusqu'au maximum. Ensuite viendra la faim.

Absence de culture, surmenage, faim, voilà les trois étapes que parcourt la rentabilité, selon ces économistes.

Les malthusiens et les ricardiens sont donc encore beaucoup plus pessimistes que la physiocratie pure, qui elle, au moins, n'arrive pas à une journée de travail maxima.

Les malthusiens expliquent très correctement, avec leur théorie, les courbes de la rentabilité dans l'organisation individualiste bourgeoise, là où cette organisation est restée pure, et où aucune législation sociale n'a été établie; nous sommes arrivés aux mêmes résultats dans la partie II de ce livre en étudiant les courbes de la rentabilité des ouvriers contemporains; mais il a manqué aux malthusiens de démontrer que cette organisation contemporaine est l'organisation optima.

Je n'entrerai pas dans les détails des théories chrématistiques, pas plus pour celles des optimistes que pour celles des pessimistes, car la quantité auxiliaire que les chrématistes emploient, l'*argent*, est fausse. Que ces économistes commencent par faire leurs calculs en *travail* et en *terre*, et je serai heureux d'entrer dans la critique des détails de leurs théories.

§ 4. — *La valeur scientifique des théories physiocratiques et chrématistiques.*

En terminant ici la critique de la valeur pratique de la ponocratie, de la physiocratie et de la chrématistique, il convient, pour éviter des malentendus que je regretterais, de faire quelques remarques sur la valeur théorique de ces théories.

Entendons-nous d'abord sur la différence entre les théories vraies et fausses, exactes et approximatives. Une théorie fausse est réfutée par une réduction *ad absurdum* ; une théorie approximative est corrigée par une correction. Une théorie approximative est vraie comme une théorie exacte. Il y a une exactitude absolue et une exactitude relative. Une théorie absolument exacte est celle qui ne permet plus aucune correction ; une théorie relativement exacte est exacte par rapport à une théorie moins exacte, et elle est approximative relativement à une théorie plus exacte.

La chrématistique est une théorie fausse ; la ponocratie pure et la physiocratie pure sont des théories vraies, mais approximatives. La théorie ponophysiocratique est une théorie vraie et exacte. La ponophysiocratie renferme la correction aussi bien de la ponocratie que de la physiocratie. La physiocratie renferme la correction de la ponocratie, et la ponocratie renferme la correction de la physiocratie. On pourra dire aussi que la ponophysiocratie est la synthèse de la thèse ponocratique et de l'antithèse physiocratique.

Logiquement parlant la ponocratie et la physiocratie ont la même valeur ; chacune de ces doctrines est aussi vraie et aussi fausse que l'autre, car chacune renferme la moitié de la vérité. La haine entre les ponocrates et les physiocrates, entre les socialistes et les malthusiens, n'a logiquement pas de raison d'être.

Ceci est vrai pour la ponocratie et pour la physiocratie *pures*. Quant aux systèmes ponocratiques et physiocratiques de l'histoire, ils ne sont pas purs, et renferment beaucoup de poussées chrématistiques avec des degrés variables. C'est ainsi que le système de Rodbertus est plus purement ponocratique que celui de Marx ; celui-ci commence par la valeur d'usage et la valeur d'échange ; celui-là commence par la valeur d'usage et le travail (théorème I de Rodbertus). Le système de Liebig est plus purement physiocratique que celui de Malthus. Mais ni Rodbertus n'est un ponocrate pur, ni Liebig un physiocrate pur.

La pointe de ce livre est dirigée contre la ponocratie et contre la physiocratie, et plutôt contre la ponocratie et la physiocratie pures que contre les fautes formelles contingentes des différents ponocrates et physiocrates. Quant aux chrématistes, je me suis borné à leur tirer en passant quelques coups de flanc. Ceci résulte de ce que, scientifiquement, je mésestime la chrématistique, et que j'estime la ponocratie et la physiocratie comme les deux seuls systèmes économiques scientifiques que l'humanité ait produits dans toute son histoire. La chrématistique n'est intéressante que pour ceux qui veulent étudier la ténacité des erreurs dans l'esprit humain.

On peut dire que la ponophysiocratie est, logiquement parlant, la fille de la ponocratie et de la physiocratie. On arrive à la ponophysiocratie aussi bien en ajoutant la physiocratie à la ponocratie qu'en ajoutant la ponocratie à la physiocratie : $a + b = b + a$.

Mais historiquement parlant ce livre est sorti des entrailles de la ponocratie. Le terrain sur lequel a poussé ce livre est le *marxisme*. C'est que le marxisme a été le premier système que j'ai approfondi.

Le marxisme représente une ponocratie viciée par une infinité de mauvaises herbes chrématistiques. Le fameux théorème premier de Rodbertus : « les biens coûtent du travail et rien que du travail », et les locutions poétiques et vulgaires : « manger du travail », « manger de la sueur », κάματον ἐσθίειν (Homère) m'ont ensuite conduit à concevoir la ponocratie vraie.

Ce terrain ponocrate amélioré a été fertilisé plus tard par les quatre pensées suivantes :

1° la distinction aristotélicienne de la κτῆσις κατὰ φύσιν et de la κτῆσις ἀπ' ἀνθρώπων.

2° le théorème de *Petty* : « le *travail* est le père et la *terre* est la mère de toute richesse » (retrouvé chez Marx !)

3° le théorème de *Petty* : « les biens ne représentent pas

de l'argent, mais du *travail* et de la *terre* » (retrouvé chez Engels !)

4° les vers d'Horace :

qui me pascit ager meus est, et villicus Orbi,
cum segetes occat mihi mox frumenta daturas,
me dominum sentit.

Ces quatre semences, tombées sur le terrain de la ponocratie réformée, ont donné la ponophysiocratie.

Cette évolution n'est qu'une contingence ; si j'avais été initié au malthusianisme avant d'être initié au marxisme, j'aurais probablement d'abord construit une physiocratie pure, inspirée par le principe de Liebig que la terre est la seule source de la richesse de l'homme ; et les quatre textes d'Aristote, d'Horace et de Petty auraient incité cette physiocratie ; le décrochement final aurait toujours été le même.

Mais le fait est que ce livre a poussé sur le terrain de la ponocratie, et c'est ainsi que les fondateurs de la ponocratie ont été mes maîtres, et que je les vénère comme tels. Je suis leur disciple.

La seule faute essentielle que ces fondateurs de la ponocratie ont faite est d'avoir prétendu que leurs théories étaient, non pas approximatives, mais *exactes*. En niant que les biens coûtent autre chose que du travail, Rodbertus proclame l'*exactitude* de la ponocratie.

C'est là du reste une faute très répandue parmi les philosophes ; ils veulent dire, non seulement des vérités, mais des vérités *exactes*. On ne se contente pas seulement d'affirmer un facteur, on nie tous les autres.

C'est là ce que *Leibnitz* a voulu exprimer en disant que les auteurs avaient généralement raison dans ce qu'ils affirmaient, et qu'ils n'avaient tort que dans ce qu'ils niaient.

C'est cette faute qu'ont faite les ponocrates ; ils ne se contentent pas d'affirmer le facteur travail, ils nient encore, explicitement ou implicitement, le facteur terre.

En ceci, les ponocrates n'ont pas été très circonspects. Un prophète doit bien avoir la prétention de dire des vérités ;

mais, s'il est circonspect, il ne prétendra jamais dire des vérités absolument exactes, non sujettes à correction ; il se contentera de prétendre qu'il dit des vérités approximatives, et il n'oubliera jamais de prophétiser un messie, un mahdi qui le corrigera ; faute de quoi, il risque d'être déprophétisé un jour.

Sous ce rapport, les initiateurs ponocrates n'ont pas montré beaucoup de circonspection. Marx dit bien que toute critique sérieuse lui sera agréable ; mais ce disant, il ne pense qu'aux déductions du principe ponocratique, non à ce principe même. Lassalle déclare ouvertement aux ouvriers que quiconque attaquera ce principe sera un faux prophète.

J'éviterai de tomber dans cette faute. Je soutiendrai bien que mon principe ponophysiocratique est vrai, et je défierai le monde entier de le réduire *ad absurdum* ; mais je ne proclamerai jamais que ce principe soit absolument exact.

Les véritables disciples sont ceux qui *corrigent* leurs maîtres ; ceux qui ne font que *jurare in verba magistri* ne sont pas des disciples, mais des épigones. Les dignitaires de la ponocratie contemporaine ne sont que des épigones de Marx et de Rodbertus, et c'est moi qui suis le disciple de ces penseurs.

Je suis sûr que dans l'Élysée les grands initiateurs ponocrates auront plus de joie en regardant la ponophysiocratie, qui propage leurs vérités, qu'en considérant toute la littérature ponocratique, qui se réclame de leurs noms, et qui ne fait que ruminer leurs erreurs.

Je pourrais peut-être proclamer avec le même droit que je suis le véritable disciple de Malthus, et que ceux qui portent son nom ne sont que des épigones. Il n'est pas impossible que les initiateurs de la théorie de la population aient, eux aussi, dans leur demeure céleste, plus de joie à considérer la ponophysiocratie qu'à considérer toute cette littérature qui se réclame d'eux.

IV. — LE SOCIALISME PONOPHYSIOCRATIQUE ET L'ORGANISATIOM INDIVIDUALISTE ACTUELLE

Le socialisme ponophysiocrate n'est ni aussi laid que la société peinte par le malthusianisme, ni aussi beau que le tableau du socialisme peint par les ponocrates, mais en revanche il est réalisable, et en même temps il est incontestablement supérieur, de tous points, à l'organisation individualiste contemporaine.

Comparons nos désirs avec ce que la réalité contemporaine nous offre, et avec ce que le socialisme ponophysiocratique nous promet.

Nous cherchons d'abord la *liberté*, l'*égalité* et la *fraternité*. Mais ce n'est pas tout : nous ne nous contentons pas du *nudum jus* de l'égalité ; nous voulons une égalité d'*aisance*, c'est-à-dire une quantité suffisante de *nourriture* et de biens de *culture*, avec une certaine sécurité ; c'est ce qu'Horace a si bien exposé dans sa fameuse prière :

> sit bona *librorum*, et provisæ *frugis* in annum
> copia, neu fluitem *dubiæ spei pendulus* horæ.

Nous cherchons encore une journée de *travail modérée*, c'est-à-dire du loisir, et la possibilité d'un travail sans *indignités*. Voilà nos idéals pour la partie économique de la vie. Je néglige nos idéals gamiques avec intention.

L'organisation individualiste contemporaine, que nous offre-t-elle ?

Il faut d'abord admettre que la société contemporaine nous donne une *liberté* à peu près maxima. Ceux qui le nient confondent la liberté avec la dignité !

Quant à la *fraternité*, elle est assez réduite de nos jours parmi les différentes classes ; mais pour dire la vérité, ceci n'est que très peu la faute de l'organisation contemporaine ; la plus grande partie de ce mal est imputable à ceux qui volontairement refusent d'observer cette partie du savoir-vivre qui ne coûte rien, et qui est à la portée de tous. On

peut concevoir une fraternité beaucoup plus grande, sans que l'organisation sociale soit modifiée.

Mais ceci est à peu près tout ce que le présent nous offre de bon.

Pour ce qui est de l'égalité, il faut distinguer entre la consommation des biens de nourriture, celle des biens de culture et le loisir. Tandis que l'inégalité est petite pour les biens de nourriture, elle est plus grande pour le loisir, et elle atteint à peu près à son maximum pour les biens de culture. Cette inégalité produit chez le prolétaire un manque de culture abrutissant, tandis qu'elle produit chez les capitalistes ou l'excitation, ruineuse pour les nerfs, de la recherche de la richesse, ou le bonheur décroissant du blasé.

Mais l'inégalité trop grande n'est pas encore le pire des maux : plus terrible que l'inégalité est l'incertitude où vivent pour leur revenu, non seulement les pauvres, mais même les plus riches. Cette incertitude est plus désastreuse même qu'une condition pauvre, mais fixe. C'est cette incertitude qui est la véritable cause des effets désolants de la *sacra auri fames* universelle. Si on entre dans la psychologie de cette « chasse à la fortune », on s'apercevra que la plus grande partie des gens ne courent pas après l'argent afin de vivre mieux, mais afin d'assurer leur *standard of life* pour le cas où ils perdraient ce qu'ils ont. Et cette incertitude aléatoire est surtout dommageable aux capitalistes, dont elle ruine le bonheur et la santé. L'organisation actuelle rend les pauvres malheureux, sans faire le bonheur des riches.

Mais le pire de tous les maux contemporains, ce sont les servilismes, les mensonges, les brutalités, les déloyautés de la concurrence, et tout le reste des indignités, directes et indirectes, auxquelles les différentes classes sont obligées de se résigner sous peine de crever de faim.

Comparons avec ce tableau ce que le socialisme ponophysiocratique nous promet.

La *liberté* sera aussi grande dans le régime ponophysiocratique que dans la société contemporaine ; elle ne sera limitée que par l'impossibilité de posséder des moyens de production.

L'*égalité* ne sera limitée que par la proportionnalité des consommations et des travaux aux différences naturelles et légitimes des hommes.

Pour ce qui est du contenu de cette égalité, il faut bien reconnaître que le socialisme ponophysiocratique ne peut pas promettre des banquets sybaritiques continuels ; qu'il se trouve serré entre la Scylla de la procréation limitée et la Charybde de la famine ; dans la question de l'alimentation, la supériorité du socialisme sur la société individualiste n'est que petite.

Mais pour ce qui est des biens de culture, et du loisir nécessaire pour les goûter, il faut admettre que le socialisme ponophysiocratique promet avec l'égalité une abondance toujours croissante.

Et de plus ce qu'il promet est sûr et certain ; on n'aura plus l'énervement de l'incertitude.

Le socialisme ponophysiocratique favorise ensuite, en établissant une égalité plus grande des rentabilités, une aristocratisation générale des formes extérieures de la vie, et par là il induit à la *fraternité*.

Mais le plus grand avantage du socialisme ponophysiocratique, c'est qu'il abolira toute indignité ; on n'aura plus besoin de passer par des servilismes, des brutalités, des déloyautés, des mensonges, des escroqueries, et par toute cette légion d'avilissements dont fourmille la société individualiste, pour ne pas crever de faim et ne pas laisser crever de faim sa famille. Le conflit entre les vertus aura disparu. La discipline, qui honore, succédera au servilisme et à la brutalité, qui abaissent. L'honneur du travail sera restitué, et la dignité de l'homme commencera à être, non plus un vœu, mais une réalité.

On dit généralement que la question sociale est une question d'estomac et de ventre, ou, en s'exprimant un peu plus esthétiquement, que c'est une question de couteau et de fourchette. Quand on prêche le socialisme, on fait appel en premier lieu aux crève-de-faim. On croit que les riches ne peuvent être socialistes que par condescendance, par sport, par moralité supérieure, par ambition politique, jamais par intérêt personnel. C'est mal comprendre l'essence du socialisme. La nourriture, c'est le point le plus faible du socialisme ; le socialisme est en premier lieu une question de culture et de dignité. Quand on prêche le socialisme, c'est d'abord à la dignité humaine qu'il faut faire appel.

Gentlemen de tous les pays, unissez-vous !

TABLE DES MATIÈRES

	Pages.
Introduction....................................	I
Dédicace..	XXVII
Avant-propos....................................	1
Plan de l'ouvrage...............................	15
Signification conventionnelle des principaux signes algébriques employés dans l'ouvrage..................	23

PREMIÈRE PARTIE

Système des intérêts sociologiques.

CHAPITRE PREMIER. — L'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE EN GÉNÉRAL	28
I. *L'optimum de l'économie.*— § 1. Les deux inconnues finales de l'économie. La consommation et le travail. — § 2. La bonté de l'économie. — § 3. L'équation entre consommation et travail. — § 4. La loi « de mensura sortis » de Bernouilli. — § 5. Les valeurs extrêmes des deux inconnues. — § 6. L'optimum et le pessimum de l'économie. — § 7. Le problème de l'économique..........................	28-35
II. *Principes généraux.* — § 1. Incitation, non coopération ; décrochement, non diagonale. — § 2. Forces incitantes et incitées. Personnes et choses. — § 3. Les décrochements économiques. Acquisition et consommation.— § 4. L'enchaînement étio-téléologique des processus économiques.— § 5. Les facteurs incitants et incités primitifs, et les décrochements finaux............................	35-38
CHAP. II. — L'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE DE LA SOCIÉTÉ.......	39

I. *Les facteurs primitifs et le décrochement final de l'économie.* — § 1. L'intérêt économique de la société. — § 2. Les facteurs primitifs et leur décrochement final 39-40
II. *Le procès de la production.* — § 1. Le procès de la production dans sa totalité. — § 2. Conceptualisme et nominalisme. — § 3. Les parties du procès de la production. — § 4. Système des biens...... 41-49
III. — *Les biens.* — § 1. La trinité des biens. — § 2. La valeur d'usage. — § 3. Détermination de la valeur d'usage selon les status de l'homme. — § 4. La valeur d'usage selon les temps. — § 5. Valeur d'usage mesurée et calculée. — § 6. Travail et terre. — § 7. Valeur d'usage, travail et terre. — § 8 Le caractère trinitaire des calculs économiques...... 49-60
IV. *Critique de la littérature.* — § 1. Banalité de nos principes. — § 2. Les théories sur les éléments primitifs. — § 3. Les théories sur les fins économiques. — § 4. Les théories sur les biens. — § 5. Dualisme de toutes ces théories 60-67
V. *Qualifications du travail et de la terre.* — § 1. Les différentes causes de qualification du travail et de la terre. — § 2. Méthode des valeurs approximatives 68-72
VI. *Les coûts de la production.* — § 1. Coûts en travail et coûts en terre. — § 2. Complexité des coûts. — § 3. Revue des socialistes. — § 4. La théorie des coûts de M. Landry. — § 5. Les moments qualifiants des coûts...................... 73-80
VII. — *La productivité technique.* — § 1. Formule de la productivité technique. — § 2. Productivité du travail et de la terre. — § 3. Théorie des socialistes 80-83
VIII. *La transformabilité des productions.* — § 1. Transformabilité des productions. — § 2. Transformabilité des produits. — § 3. Critique de la littérature. — § 4. Loi approximative de la non-transformabilité des productions..................... 83-91
IX. *Rapports entre la valeur d'usage, le coût en travail, le coût en terre et la productivité technique.* — § 1. Loi exacte de ces rapports. — § 2. Loi approximative de ces rapports............... 91-92

X. *La productivité économique.* — § 1. La productivité économique d'une production donnée. — § 2. Moments qualifiants des coûts de production. — § 3. La productivité d'une période donnée et ses variations. — § 4. Différents effets de ces différentes variations de la productivité. — § 5. La productivité et l'intérêt de la société 92-97
XI. *La productivité maxima.* — § 1. Les calculs *de maximis* en général. — § 2. Le calcul de la productivité maxima 97-121
XII. *Les paramètres des lois de la productivité..* 122-124
XIII. *L'intérêt de la société pour le présent et pour le futur.* — § 1. Le problème. — § 2. La valeur d'usage envisagée par rapport au présent et par rapport au futur. — § 3. Les coûts en travail et en terre envisagés par rapport au présent et par rapport au futur. — § 4. La productivité d'une production envisagée par rapport au présent et par rapport au futur 121-128
XIV. *La population optima. Théorie de la population.* — § 1. Le problème. — § 2. Les courbes de valeurs d'usage des biens consommés. — § 3. La courbe du travail dépensé. — § 4. La courbe du bien-être. — § 5. Critique des théories de la population. 128-135
XV. *Matériel et instrumentaire de la production.* — § 1. Les moyens de production. — § 2. Matériel et instrumentaire de la production. — § 3. Raison d'être de l'instrumentaire. — § 4. Le caractère instrumental de la société 135-139
XVI. *La comptabilité sociale. La tenue des livres de la production* 139-142
XVII. *L'intérêt vrai et l'intérêt putatif de la société.* 142-143

Chap. III. — L'intérêt économique des individus....... 144
I. *Généralités.* — § 1. L'intérêt vrai. — § 2. L'intérêt putatif. — § 3. La chaîne étio-téléologique des procès économiques. — § 4. Les procès d'acquisition. — § 5. Individualisme et socialisme. — § 6. Les procès entre homme et homme. — § 7. Le processus entier de l'acquisition. — § 8. Titre, titulature, classe, formation. — § 9. Schème de la formation bourgeoise. — § 10. La formation actuelle. — § 11. Revenu réel et revenu nominal. — § 12. Intérêt

vrai et intérêt putatif. — § 13. La rentabilité. — § 14. Rentabilité vraie et rentabilité putative. — § 15. Le problème de l'économie des individus.... 144-166

II. *La rentabilité maxima. Théorie de l'échange.* — § 1. L'échange en général. — § 2. L'échange chrématistique........................ 167-212

III. *La rentabilité des différentes classes.* — § 1. Les courbes de la rentabilité des entrepreneurs ou fabricants. — § 2. Les courbes de la rentabilité des ouvriers. — § 3. Les courbes de la rentabilité des autres classes............................ 213-230

IV. — *L'intérêt du présent et du futur de l'individu*.................................. 230-231

DEUXIÈME PARTIE

Antagonismes des intérêts sociologiques. 233

CHAPITRE PREMIER. — ANTAGONISMES ENTRE LES INTÉRÊTS VRAIS ET PUTATIFS........................... 237

CHAP. II. — ANTAGONISMES ENTRE LES INTÉRÊTS DU PRÉSENT ET DU FUTUR................................ 240

CHAP. III. — ANTAGONISMES ENTRE LES INTÉRÊTS DES INDIVIDUS.. 247

I. *Généralités.* — § 1. Harmonies et antagonismes. — § 2. Intérêts vrais et putatifs. — § 3. Intérêts du présent et du futur. — § 4. Intérêts économiques et extra-économiques 247-250

II. *Les antagonismes économiques.* — § 1. Antagonismes vrais et putatifs. — § 2. Distribution vraie et distribution putative. — § 3. Méthode pour découvrir les antagonismes. — § 4. Domination et destruction. — § 5. Les antagonismes biologiques. — § 6. Antagonismes sociologiques. — § 7. Antagonismes putatifs. — § 8. Antagonismes vrais. — § 9. Distribution vraie. — § 10. Γνῶθι σαὐτόν. — § 11. Méthode des valeurs moyennes. — § 12. La distribution moyenne de la société. L'individu social moyen. — § 13. La distribution moyenne à l'intérieur des classes. L'individu de classe moyenne.. 250-316

III. *La distribution dans la formation bourgeoise.* — § 1. Généralités. — § 2 Les quatre inconnues auxiliaires. — § 3. Discussion des quatre auxiliaires. — § 4. Les antagonismes finaux. — § 5. Les rentabilités finales.— § 6. Le reste du problème de la distribution 316-364
IV. *Critique* 364-368

CHAP. IV. — ANTAGONISMES ENTRE LES INTÉRÊTS DES INDIVIDUS ET CEUX DE LA SOCIÉTÉ 369
I. *Généralités.*— § 1. Système de ces antagonismes. — § 2. Méthode pour la recherche des antagonismes. — § 3. Critique préalable de M. Landry 369-379
II. *La rentabilité du fabricant.* — § 1. L'axe de la grandeur de la production.— § 2. L'axe de la durée de la production. — § 3. L'axe des coûts de production 380-456
III. *La rentabilité des ouvriers* 457-461
IV. *Le reste du problème* 461
V. *Résumé* 462-463

TROISIÈME PARTIE

Le socialisme ponophysiocratique.

CHAPITRE PREMIER. — PRÉLIMINAIRES 465
I. *Inétrêts supérieurs et intérêts inférieurs.* — § 1. Hiérarchie éthique des intérêts. — § 2. Lésions des intérêts supérieurs 465-474
II. *Science, morale, lois* 474-479
La dignité humaine 479-503

CHAP. II. — L'ORGANISATION SOCIALISTE PONOPHYSIOCRATIQUE 504
I. *L'organisation optima* 504-505
II. *Individualisme et socialisme* 505-509
III. *Plan de l'organisation socialiste ponophysiocratique.*— § 1. Plan général.— § 2. Plan spécial. — § 3. Difficultés du socialisme ponophysiocratique 509-518

CHAP. III. — LES LIMITES DU PROGRÈS SOCIAL 519
I. *Généralités.* — § 1. Optimisme et pessimisme. —

§ 2. Le criticisme sociologique. — § 3. Formule générale des limites du progrès social............ 519-524
II. *La doctrine ponophysiocratique.*— § 1. La formation idéale. — § 2. Les lésions de la productivité. — § 3. Les limites des rentabilités. — § 4. Limites de la liberté, de l'égalité, de la fraternité et de la dignité 524-537
III. *Les autres doctrines.*— § 1. Le socialisme ponocratique. — § 2. La doctrine physiocratique. — § 3. Les doctrines chrématistiques. — § 4. La valeur scientifique des théories physiocratiques et chrématistiques.................................... 537-556
IV. *Le socialiste ponophysiocratique et l'organisation individualiste actuelle*......................... 557-560

Table des Matières 561

ERRATA

Dans la figure de la p. 215, lire t'' au lieu de t''', et t''' au lieu de t''.

Dans la figure de la p. 217, lire m'' au lieu de m''' et m''' au lieu de m''.

Dans la figure de la p. 531, lire o au lieu de J, et q au lieu de q'.

IMPRIMERIE F. DEVERDUN, BUZANÇAIS (INDRE)

